

Karen D. (1976)

Experiencia Profesional

Sales Business Development

ERP Sage, MS O365

[Grupo Aitana-Opentix](#)

Nov-2022 / Actualidad

Sales Account Manager

ERP Cloud: Ekon, ODOO

[Praxya Soluciones](#)

Feb-2022 / Nov-2022

Marketing Assistant

Sales Support Industria 4.0

Siemens Industrial SW: MOM, APS, L&D, Quality

[Sothis TI](#)

Abr-2019 / Oct-2020

Specialist Product Solution Sales

MDM Airwatch VMware

Inside Sales Account Manager

Telecomunicaciones integrales

[Vodafone Business](#)

Jun-2015 / Abr-2019

Gestor Comercial Pymes (teleoperadora)

Banda ancha, fijo, móvil

[Cableuropa SAU ONO](#)

Jun-2009 / May-2015

Formación Académica

Sales Expert

Sales Business School

- Abr 2023

Máster en Dirección de Empresas y Transformación Digital – MBA

Universidad Politécnica de Valencia

- Ene-2022

Diploma de especialización en Administración de Empresas

Universidad Politécnica de Valencia

- Jun-2020

Licenciada en Ciencias de la Comunicación Social

Universidad de Guayaquil

- Dic-2003

Habilidades y Aptitudes

Inglés nivel avanzado – Certificación C1

Office 365 (Excel, Word, Power Point, Teams, Sharepoint)

CRM – Salesforce, ODOO, Business Central

Técnicas de negociación

Planificación comercial

Venta consultiva

Calidad en Atención al cliente

Me defino como una profesional orientada a objetivos y retos medibles. En mi recorrido profesional, he conseguido los objetivos fijados alcanzando hasta el 123%, implementando técnicas innovadoras y exigentes.

La suma de mis conocimientos y experiencia profesional en el sector de las Telecomunicaciones, MDM, Software Industrial, ERP y nuevas tecnologías aportará para el beneficio de la empresa compromiso, integración, motivación, resiliencia, adaptabilidad, pensamiento analítico, aportación de ideas de mejora en los procesos, así como el enfoque en los resultados que nos conduzcan al éxito trabajando en equipo.



46149, Gilet, Valencia

