

ID-54345

DATOS PERSONALES

Residencia: Valladolid C.P.: 47012

Fecha y lugar de nacimiento: VALLADOLID 04-Abril-1974

FORMACION Y ESTUDIOS

Titulación: Diplomado por la Facultad de Comercio (Valladolid). Especialidad Dirección y Administración de Empresas, rama Marketing, Política Comercial y Comercio Internacional.

Cursos: Iniciación a la exportación y Prevención de Riesgos Laborales. Especialista en alérgenos y manipulación de alimentos.

Idiomas: Español (Nativo); Inglés (Medio); Inglés Técnico (Avanzado); Portugués (Básico)

Conocimientos informáticos: Paquete OFFICE, SQL. Facturación y Contabilidad SAGE, nóminas. Plataformas web y CRM. Software de gestión para recintos feriales, entidades deportivas, almacenes y plataformas logísticas, eventos ferias y congresos. Software de control de presencia, accesos, etiquetados, venta de entradas. Programas de diseño, web. Implantación de soluciones ERP, servicios back up, mantenimiento informático.

Otros conocimientos: electricidad, automatización, instalaciones, tecnología electrónica, biometría, comunicaciones, redes, vozip, mantenimiento y reparación equipos informáticos, seguridad y accesos, instalaciones y cableados.

Marketing y publicidad on line, organización de eventos, ferias y congresos. Desarrollo de proyectos TIC e IT.

Otras funciones: Gestión y presidencia de asociaciones sin ánimo de lucro y culturales. Organización de eventos culturales y ferias gastronómicas, gestión de equipos, responsable de compras en sector agroalimentario.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Empresa: **COINSOFT 21. S.L**

Fecha: 01/06/18---01/06/2019

Puesto/Actividad desarrollada: RESPONSABLE DE DESARROLLO DE NEGOCIO Y PREVENTA

- NEGOCIACION CON EMPRESAS Y ORGANISMOS PUBLICOS.
- DEFINICION DE PROYECTOS, ALCANCE Y DESPLIEGUE.
- GESTION DE RESULTADOS Y RENDIMIENTOS.
- DESARROLLO DE PROPUESTAS Y DEFENSA DE LAS MISMAS.
- FIDELIZACION Y SEGUIMIENTOS DE CLIENTES.
- DESARROLLO Y EXPANSION DE NEGOCIO.
- RESPONSABLE DE CUENTAS.
- VENTA Y NEGOCIACION DE PROYECTOS, SOLUCIONES BUSINESS INTELLIGENCE, GESTION DOCUMENTAL, B2B, MILENA, SAGE X3.

Empresa: **IMPLANTADORES DE SISTEMAS Y SOPORTES, S.L**

Fecha: 15/09/14---18/03/2016

Puesto/Actividad desarrollada: DIRECTOR COMERCIAL.

- IMPLANTACIÓN DE LA POLITICA COMERCIAL.
- DESARROLLO DE LA ESTRUCTURA REGIONAL.
- VENTA DE ENTORNOS ERP Y CRM.
- VENTA DE SOLUCIONES DE CONTROL DE PRODUCCIÓN Y SOLUCIONES VERTICALES.
- DESARROLLO Y VENTA DE PROYECTOS LLAVE EN MANO.
- VENTA DE SERVICIOS TECNICOS Y DE MANTENIMIENTO.
- VENTA DE SERVICIOS DE CONSULTORIA TECNOLÓGICA.
- DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE MARKETING Y COMUNICACIÓN.

Empresa: **SSC PARTNERS S.L**

Fecha: 2012-2014

Puesto/Actividad desarrollada: REPRESENTANTE DE ZONA (FREELANCE)

- DESARROLLO DE LA ESTRUCTURA REGIONAL (incorporación de colaboradores, franquicias, grandes cuentas, administraciones públicas.)
- VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y SOLUCIONES DE MARKETING ON LINE (software de fidelización, portales web, banners, publicidad en general)

Empresa: **Colaboraciones esporádicas en varias empresas.**

Fecha: 2012-2014

Puesto/Actividad desarrollada: REPRESENTANTE DE ZONA, ASESOR EXTERNO (FREELANCE)

- ASESORAMIENTO AL PARTNER SOBRE PRODUCTOS, SERVICIOS, SOFTWARE Y HARDWARE PARA DIFERENTES PROYECTOS.
- INSTALACIÓN, SERVICIO POST VENTA Y SERVICIOS TECNICOS.
- SERVICIOS DE CONSULTORIA TECNICA.
- VENTA DE PRODUCTOS Y SUMINISTROS INDUSTRIALES.

Empresa: **FOOTFALL 123.S.L**

Fecha: 01/09/2011---31/12/2011

Puesto/Actividad desarrollada: PROYECTO PILOTO SMART CITY (COLABORADOR FREELANCE)

- DESARROLLO DE LA ESTRUCTURA REGIONAL (incorporación de colaboradores, franquicias, grandes cuentas, administraciones públicas.)
- VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y SOLUCIONES DE MARKETING ON LINE (software de fidelización, portales web, banners, publicidad en general)

Empresa: **FIDEXIS SPORT S.L**

Fecha: 01/12/10---01/07/2011

Puesto/Actividad desarrollada: DIRECTOR COMERCIAL REGIONAL

- IMPLANTACIÓN DE LA POLITICA COMERCIAL DENTRO DE LA ZONA ASIGNADA.
- DESARROLLO DE LA ESTRUCTURA REGIONAL (incorporación de colaboradores, franquicias, grandes cuentas, administraciones públicas.)
- ANALISIS DE LA CUENTA DE RESULTADOS
- SELECCIÓN, DIRECCION Y COORDINACION DEL EQUIPO COMERCIAL.
- VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y SOLUCIONES DE MARKETING ON LINE (software de fidelización, portales web, banners, publicidad en general)
- DESARROLLO DE PROYECTOS DE TIC

Empresa: **TECNOLOGIAS DE IDENTIFICACION (IDENTIA-OKKO). S. L**
Fecha: 01/12/05---07/07/2010
Puesto/Actividad desarrollada: GERENTE Y DIRECTOR TECNICO COMERCIAL

- DIRECCION Y GESTION DE LA FIRMA A NIVEL NACIONAL.
- DEFINICION, IMPLANTACION Y DESARROLLO DE POLITICAS Y ESTRUCTURAS COMERCIALES.
- RESPONSABLE DE RELACIONES INSTITUCIONALES Y ADMINISTRACIONES PUBLICAS
- LICITACIONES Y CONCURSOS PUBLICOS
- VENTA DE SISTEMAS Y SERVICIOS DE SEGURIDAD.
- RESPONSABLE PROYECTOS
- VENTA DE SOLUCIONES SOFTWARE VERTICAL Y A MEDIDA
- VENTA DE PRODUCTOS Y SUMINISTROS INDUSTRIALES.
- VENTA DE SERVICIOS DE CONSULTORIA TECNOLÓGICA Y SOLUCIONES TIC.
- BRAND MANAGER PARA FERIAS, CONGRESOS Y EVENTOS.

Empresa: **CARDYNAL SOLUCION SL**
Fecha: 01/04/03----30/11/05.
Puesto/Actividad desarrollada: PRODUCT MANAGER.

- RESPONSABLE DEPARTAMENTO A NIVEL NACIONAL.
- BRAND MANAGER PARA FERIAS, CONGRESOS Y EVENTOS.
- RESPONSABLE DE INCORPORACION DE NUEVOS PRODUCTOS Y SERVICIOS.
- RESPONSABLE DEL DESARROLLO DEL CANAL INDIRECTO Y DIRECTO.
- VENTA DE APLICACIONES INFORMATICAS SECTORIALES
- VENTA DE PRODUCTOS, SUMINISTROS, Y SERVICIOS DE CONSULTORIA TECNOLÓGICA.
- RESPONSABLE DE RELACIONES INSTITUCIONALES Y ADMINISTRACIONES PUBLICAS.

Empresa: **IDENTIFICACION SYSTEMS CONSULTORES SL**
Fecha: 02/08/00---31/03/03
Puesto/Actividad desarrollada: KAM.

- GESTOR DE DEPARTAMENTO.
- MANAGER DE LA RED DE DISTRIBUIDORES E INCORPORACION DE NUEVAS CUENTAS, A NIVEL NACIONAL.
- EJECUTIVO COMERCIAL PARA GRANDES CUENTAS, ADMON PÚBLICAS Y PROYECTOS.
- VENTA DE HARDWARE, SOFTWARE, SERVICIOS.
- BRAND MANAGER DE EMPRESA Y MARCAS COMERCIALES EN FERIAS, CONGRESOS Y EVENTOS.

Empresa: **TASK FORCE**
Fecha: 19/05/00---28/07/00
Puesto/Actividad desarrollada: GESTOR DE PROYECTO.

- DIRECCION DEL EQUIPO COMERCIAL.
- RESPONSABLE DE LA IMPLANTACION DEL PROYECTO.
- ANALISIS DE CUENTA DE RESULTADOS,REPORTING

Empresa: **RAIMBOWCOM S. L**
Fecha: 11/1999---04/2000
Puesto/Actividad desarrollada: AGENTE COMERCIAL

- VENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES.
- ASESOR COMERCIAL EN PUNTO DE VENTA.

Empresa: **RETECAL S. L (ACTUALMENTE ONO)**
Fecha: 01/1998---06/1998
Puesto/Actividad desarrollada: AGENTE COMERCIAL RESIDENCIAL

- VENTA DE SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES (TV POR CABLE).

DATOS COMPLEMENTARIOS

Carnet de Conducir Y Vehículo
propio. Disponibilidad Inmediata.
Posibilidad de cambio de residencia.