



ENDIKA COB GORDEJUELA

SENIOR KEY ACCOUNT MANAGER

26/07/1986 • Bilbao (Bizkaia)

665 712 456 • cobendika@gmail.com

• Carnet de conducir y vehículo propio

EXPERIENCIA

(Marzo 2022 – Actualidad)

SENIOR KEY ACCOUNT MANAGER – Responsable Fabricantes de Maquinaria Industrial– España

CADTECH (empresa perteneciente al Grupo CT SOLUTIONS centrada en la consultoría e implementación de las tecnologías para la transformación digital de la multinacional Dassault Systèmes) VENTA A FABRICANTES DE MAQUINARIA INDUSTRIAL

- Ser consultor una vez estudiada la estrategia digital de las empresas
- Relación con departamentos de producción, procesos, IT y Oficina Técnica
- Reuniones con CEOs para asesorar sobre el cambio estructural digital
- Certificaciones de Softwares de Dassault Systemes (mecanizado, gemelo digital, simulación, PLM...)
- Presencia en Ferias nacionales e internacionales.
- Reportar al CRM de la empresa los avances diarios obtenidos: información de clientes, mercado, productos, competencia...
- Redactar e implementar plan comercial anual

(Septiembre 2018 –Marzo2022)

AREA MANAGER – Asturias, Cantabria, País Vasco, Burgos & Navarra

HAAS AUTOMATION INC (fabricante estadounidense de Centros de Mecanizado y Tornos de control numérico). EMPRESA MULTINACIONAL VENTA A TALLERES DE MECANIZADO Y FABRICANTES DE MAQUINARIA INDUSTRIAL

- Relación diaria con clientes y contactos. Coordinación con Logística, Ingeniería de Aplicaciones, Servicio Técnico, Marketing y Finanzas.
- Asistir a formación interna sobre Operación y Programación en máquinas HAAS.
- Presencia en Ferias nacionales e internacionales.
- Viajes frecuentes a la planta de producción en Los Ángeles y a los almacenes en Bélgica con clientes para mostrar productos y posibilidades. Relaciones Públicas
- Fijación, control y consecución de objetivos.
- Reportar al CRM de la empresa los avances diarios obtenidos: información de clientes, mercado, productos, competencia...

(Diciembre 2016 – Agosto 2018)

KAM – Key Account Manager – España & Portugal

NBI BEARINGS EUROPE, S.A. (fabricante vasco de rodamientos cilíndricos, cónicos y esféricos). EMPRESA PYME VENTA A FABRICANTES DE MAQUINARIA INDUSTRIAL (Sectores: elevación, oil & gas, maquinaria explotación canteras...).

- Fijar y conseguir objetivos anuales: facturación, margen, cartera de pedidos., cambio de estados en los clientes de la cartera, nº visitas...
- Escoger las Ferias a nivel europeo en las que interesa tener presencia.
- Definir y mantener actualizado un plan de acción comercial para cada cliente clasificado como target.
- Establecer y seguir proceso de homologación, con el objeto de convertir los clientes en cartera en clientes activos regulares con Acuerdos Marco.
- Conseguir y mantener actualizados en CRM los datos clave en cada cuenta.
- Coordinar requerimientos técnicos / logísticos de los clientes con departamento ingeniería y logística.

COMPETENCIAS

IDIOMAS

Español



Euskera



Inglés



Portugués



PERSONALES

Negociación



Organización



Planificación



Adaptabilidad



Disp. Viajar



INFORMÁTICAS

Office



CRM



Outlook



3DExperience



CATIA



SIMULIA



Internet



INTERESES

VIAJAR

Es mi gran afición. Además de haber vivido en Irlanda, Portugal y Brasil, he visitado más de 30 países.

(Marzo 2015 – Noviembre 2016)

KAM – Key Account Manager – Portugal

VINCO S.A. (centro de servicio dedicado al suministro de fleje y alambre). EMPRESA PYME

VENTA A SECTOR AUTOMÓVILÍSTICO (estampación, muelles...)

- Gestión de rutas comerciales para Portugal.
- Captación y fidelización de clientes.
- Prospección de mercado; Análisis de ventas y desviaciones.
- Resolución de incidencias.
- Seguimiento de pedidos; Visitas a clientes; Asistencia a ferias.

(Diciembre 2012 – Diciembre 2014)

RESPONSABLE DE PRENSA

PantallasAmigas (empresa dedicada a producir y distribuir recursos didácticos)

TRASLADO DEL DOMICILIO A RIO DE JANEIRO

Encargado de desarrollar, supervisar y dar coherencia a acciones de imagen corporativa y comunicación, campañas comerciales, documentación, RRPP, desarrollar e implementar el marketing digital de la compañía, diseño y supervisión de contenidos (newsletters, prensa), organización de eventos...

(Enero 2012 – Diciembre 2012)

RESPONSABLE DE PRENSA

FUNDACIÓN 2012 FUNDAZIOA (Fundación perteneciente al Gobierno Vasco, encargada de desarrollar actividades culturales)

- Responsable de divulgar actividades culturales como la Exposición Fotográfica "La Maleta Mexicana", el proyecto de Arte Contemporáneo "UrdaibaiArte", el Festival Internacional de Poesía "Pido la Paz y la Palabra", el Encuentro internacional de intelectuales "Lq cultura toma la palabra" o el espectáculo teatral "Y mañana... qué?".
- Elaboración y desarrollo de plan de comunicación. Contacto con medios de comunicación. Gestión de entrevistas y ruedas de prensa. Redacción, envío y seguimiento de notas y convocatorias de prensa. Clipping. Community Manager. Documentación. Protocolo. Relaciones Públicas

FORMACIÓN

2005 – 2009

LICENCIADO EN PERIODISMO

UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO / EUSKAL HERRIKO UNIBERTSITATEA

2010 – 2011

TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING. Modelo D (euskera)

IES TXURDINAGA ARTABE BHI

2012

TÉCNICO EN COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO

BECA BBK – GAZTE LANBIDEAN

2014 – 2015

CURSO SUPERIOR EN GESTIÓN DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

GRUPO I SIE

2014

TÉCNICO EN EDICIÓN GRÁFICA

FUNDAÇÃO DE APOIO À ESCOLA TÉCNICA DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

2019

TÉCNICO EN PROGRAMACIÓN CONTROL NUMÉRICO FANUC

CENTRO DE FORMACIÓN PROFESIONAL PEÑASCAL S.COOP