

DATOS PERSONALES

Belén D.

Fecha nacimiento: 25 de abril de 1970



COMPETENCIAS

- Ética
- Automotivación
- Liderazgo
- Capacidad de Innovación
- Capacidad de Análisis y Síntesis.
- Comunicación

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Regional Sales Manager Southern Europe

Desde April 2018 hasta Octubre 2019

Funciones:

- Spain, Portugal, Italy and France channel business development
- Develop business oportunities with key alliance partners, distributors, manufacturer and end user
- Events/demo/presentations/



NVT PHYBRIDGE

Desde Julio 2016 a enero 2018

Responsable de comunicación y marketing de producto

Funciones:

- Negociación con fabricantes
- Organización de eventos
- Producción de herramientas y materiales de marketing y ventas
- Producción de herramientas y materiales corporativos
- Planificación y producción de la comunicación
- Producción y mantenimiento página web
- Negociación con medios

Objetivo:

Crear e implementar el plan para mejora de los resultados de la compañía con una mayor presencia en el canal y mayor participación en proyectos para Grandes Cuentas.

Objetivos cumplidos:

Presencia en proyectos piloto para Grandes Cuentas del mercado Nacional

Unificación de la imagen de marca por medio de su página web y materiales de marketing y ventas

Participación en eventos, congresos y ponencias especializadas



Consultora Freelance IT Consulting Services

Funciones:

- Búsqueda de oportunidades
- Acuerdo de colaboración partners IT
- Gestión y negociación con el cliente final
- Planificación y ejecución de la consultoría
- Toma de datos, análisis y comparación de los resultados obtenidos
- Presentación y propuesta de mejora en el servicio
- Cierre de la operación

Objetivo:

Vender a los distribuidores un servicio especializado en venta consultiva a través de un soporte completo que cubriera todo el proceso de la venta, incluyendo la ejecución de la consultoría, y la formación del personal.

Objetivos cumplidos:

Consultorías en grandes empresas

Venta de programas de formación personalizada

Venta de servicios de asesoría y desarrollo de negocio

Responsable dpto. de Consultoría de producto y Servicios de Impresión gestionados**Funciones:**

- Creación y configuración del nuevo departamento
- Negociación y propuesta al Comité de Dirección de la compañía de la planificación, acciones, herramientas y recursos del dpto.
- Identificación de las herramientas de software válidas y necesarias
- Negociación con los fabricantes de software
- Organización de la formación del equipo
- Planificación de las actuaciones del equipo
- Comunicación al canal de la propuesta y oferta del nuevo departamento
- Ejecución de consultorías y elaboración de propuestas
- Elaboración del material técnico y comercial para las licitaciones de concursos de la Admon. Pública y Gran Cuenta
- Relación con el equipo de engineers y producto (Reino Unido y Japón) para establecer colaboraciones en zona EMEA
- Formación interna de los equipos de ventas, de preventas y postventas.
- Formación al canal en un modelo de venta consultiva
- Análisis y/o corrección de la eficacia de las acciones llevadas a cabo

Objetivo:

Crear, desarrollar y coordinar un departamento que ofreciera al Canal las herramientas y el soporte necesario para su participación de un nuevo modelo de negocio.

Objetivos cumplidos:

Definir e incorporar en la oferta de la empresa a su canal soluciones de software y hardware que introdujeron el concepto de venta de servicios gestionados. Más de 9.500 contratos firmados en el período.

Responsable dpto. de Formación, Preventa y Software de gestión

Abril 2003 a Marzo 2011

Funciones:

- Gestión y coordinación del departamento de Formación, Preventa y Postventa especializada
- Negociación y propuesta al Comité de Dirección de la compañía de la planificación, acciones, herramientas y recursos del dpto.
- Definir necesidades formativas en el área técnica y comercial y crear la sinergia necesaria entre ambos entornos.
- Definir las necesidades formativas para el canal de distribución
- Definir las necesidades formativas para el canal mayorista
- Crear las herramientas y contenidos para llevar a cabo las formaciones requeridas.
- Acompañar y guiar al equipo para la realización de las actividades del dpto.
- Visitas a clientes para el planteamiento y puesta en marcha de los proyectos técnicos o comerciales más complejos
- Impartir cursos, seminarios, conferencias, roadshows, y otras presentaciones
- Creación de plataforma on-line y definición de sus contenidos
- Definición de la plataforma on-line para la gestión de las convocatorias de cursos presenciales
- Análisis y/o corrección de la eficacia de las acciones llevadas a cabo

Objetivo:

Creación, configuración y desarrollo del nuevo departamento de formación

Unificar el mensaje técnico y comercial para el canal de distribución, mayorista y usuario

Dotar a todos los partícipes del negocio OKI, de las herramientas diferenciadoras que garantizaran el éxito de su negocio

Objetivos cumplidos:

1188 Cursos presenciales realizados

11879 Cursos On line realizados

2278 empresas formadas

4044 usuarios registrados

778 usuarios formados en la venta de Servicios de Impresión Gestionada

Product Manager

Abril 1999 a Marzo 2003

Funciones:

- Análisis del mercado y necesidades del canal
- Planificación con ingenieros de fábrica (Japón y Reino Unido) el Road Map de producto
- Definición de la estrategia de canal necesaria
- Budget y Forecast
- Lanzamiento de producto
- Negociación de condiciones con fábrica.
- Estrategia de precios y condiciones
- Organización de Road Shows, ferias, presentaciones y demostraciones
- Planificación de comunicación interna y externa
- Planificación de formación interna y externa
- Generar material de marketing y comercial
- Traducción y adaptación de manuales técnicos
- Soporte preventa

Objetivo:

Posicionamiento en el mercado

Ventas y reputación para la compañía generando opciones de negocio atractivas y rentables para el canal

Objetivos cumplidos:

Nº 1 mantenido en el mercado español

Premios a la mejor estrategia de marketing y de producto

Fidelización del canal

Creación y presencia en el canal gráfico

Responsable de ventas Canal y Mayoristas

Noviembre 1997 a Marzo 1999

Funciones:

- Localizar distribuidores en la zona
- Análisis de las condiciones particulares de la misma
- Búsqueda de oportunidades, prospección y valoración
- Negociar condiciones de comercialización, servicios y mantenimiento
- Visitas conjuntas
- Soporte comercial y de marketing para la consecución de objetivos
- Análisis de resultados y estrategia

Objetivo:

Introducción del fabricante en los canales IT habituales, reconocimiento de marca y de negocio.

Establecer una red comercial y de servicios técnicos que dieran cobertura en la península

Objetivos cumplidos:

Establecida red de distribución y mayoreo en Levante, Andalucía, Extremadura y Madrid

Sales Product Manager

Marzo 1996 a Noviembre 1997

Funciones:

- Desarrollo de negocio con el canal
- Negociación con el fabricante
- Detección de fortalezas y tratamiento de debilidades frente a los competidores
- Adaptación de promociones a la fuerza comercial y canal
- Colaborar en la definición de forecast y budget
- Soporte al equipo comercial interno y externo
- Soporte al canal
- Análisis de resultados y estrategia

Objetivo:

Aumento de la facturación de la empresa y de los socios del canal

Aumentar la facturación de los fabricantes Microsoft, Canon y OKI en la compañía

Delegada Comercial

Noviembre 1995 a Febrero 1996

Funciones:

- Desarrollo de negocio con distribuidores IT
- Mantenimiento del negocio con los distribuidores
- Detección de oportunidades en los fabricantes representados
- Asesoramiento de producto y propuestas de negocio

Objetivo:

Aumento de la facturación y de los socios de canal de la empresa

**Account Manager**

Febrero 1989 a Febrero 1995

Funciones:

- Prospección y captación de empresas en la zona geográfica establecida
- Propuesta de soluciones
- Instalación de la solución
- Formación a los usuarios de la solución
- Formación de uso y beneficios del producto a comerciales de nueva incorporación.

Objetivo:

Cumplir con los objetivos de venta asignados

DATOS ACADÉMICOS

Diplomada en Psicología. Universidad Complutense de Madrid. Postgrado Gestión de la Formación. Universidad de Barcelona

OTROS

- Printed Colour. Impartido por Derby University (Colour institute)
- Técnicas de presentación en público. Impartido por Brownlee & Associates
- Venta estratégica. Impartido por Técnicas de Formación.
- Jefes de equipo. Impartido por Brownlee & Associates
- Networking. Impartido por OKI Europe. Escocia.
- Informática. Impartido por Canon España S.A. (Dpto. Sistemas)
- "Jefes de venta/equipo" Impartido por Canon España S.A.
- "T.P.V." Curso de Técnicas Profesionales de Venta. (con sus correspondientes actualizaciones) Impartido por Canon España, S.A.

IDIOMAS

Inglés fluido (hablado y escrito)

OTROS CONOCIMIENTOS

- Sales Force
- S.O. Microsoft, Apple, Linux., SQL,
- App verticales: Control de costes, Gestión documental, Eficiencia energética, Print Supervision, Print Job Accounting, PaperCut, EFI, Drivve, Nddigital, Sendis Output Management, entre otras.