



PERFIL

Coordinador de equipos de ventas y unidades de negocio, Key Account Manager en operadores Telco.

Amplia trayectoria en el sector Telco, tratando con diferentes tipologías de productos y servicios, en entornos B2B y B2B2C. Alto nivel de interlocución oral y escrita, habituado a relacionarme en Nivel 1.

En mi carrera profesional, soy un apasionado de los retos y nuevos desafíos, y siempre he buscado como una constante, el aprendizaje y el crecimiento a través de los diferentes proyectos en los que he participado, habituado a desarrollarlos desde cero, teniendo unos resultados destacados. Para alcanzar éstos, siempre he contado con el apoyo de muchos y muy diversos compañeros, y considero que el trabajo en equipo es clave para este fin.

Estoy acostumbrado a trabajar bajo presión con independencia, siendo destacable bajo mi punto de vista, mi alto nivel de implicación, así como ser proactivo, organizado y empático para conseguir un compromiso responsable con los proyectos en los que participo.

CONTACTO



28017, MADRID.

ID-60646 MIGUEL

EDUCACIÓN

B.U.P.

I.E.S. Beatriz Galindo (Madrid).

Fundación Confemetal

2022 Programa Avanzado AGILE Project Management.
(150h) + 35 PDU's.

2017 Curso de Marketing y Emprendedores (ADE).



SEPE

2022 Gestor de Proyectos (105h).

2021 Planificación de Seguridad Informática en la empresa (80h).

2021 Herramientas en Internet, e-commerce (80h).



EXPERIENCIA LABORAL

NTT DATA. Process Technician BPO Telco



Noviembre 2021 – Abril 2023

Coordinador y responsable del equipo de ventas, implementando la estrategia para la comercialización E2E de soluciones de digitalización para empresas.

Especialista en ventas, dirección y dinamización del equipo comercial, definición de procesos, informes, reporting.

"1.500 CLIENTES OBTENIDOS EN OPERACIONES CON UNA FACTURACIÓN SUPERIOR A 6.5M €"

MOBILE PHONE COMUNICACIONES. Asesor Comercial.



Febrero 2020 – Abril 2021

Captación, gestión y desarrollo de cartera de clientes. Comercialización del portfolio "Telefónica Empresas".

"CUMPLIMIENTO DE LOS PRINCIPALES KPI'S ESTABLECIDOS".

TELECOM KNOWLEDGE. Asesor Comercial.



Enero 2018 – Febrero 2020

Captación, gestión y desarrollo de cartera de empresas. Comercialización del portfolio "Telefónica Empresas".

"PREMIO A LA EXCELENCIA COMERCIAL EN 2018 Y 2019".

"MEJOR COMERCIAL HUNTER EN BLINDAJE D.T. CENTRO 2018 Y 2019".

COMMCENTER. Asesor Comercial.



Enero 2012 – Mayo 2017

Captación, gestión y desarrollo de cartera de empresas. Comercialización del portfolio "Telefónica Empresas".

"PREMIO DE VENTAS EN SOLUCIONES DIGITALES D.T. CENTRO 2015 Y 2016".

FORMACION COMPLEMENTARIA



2023 Habilidades Directivas y Gestión de Equipos (65h).

2023 Excel – Nivel Avanzado (35h).

2022 Gestion de Equipos Efectivos y Creatividad (30h)

2022 Inteligencia Emocional en la Empresa y Gestion de cualidades (40h)

2021 Big Data (40h).

2021 Desarrollo TCI para Fidelización y Acción Comercial (50h).

IDIOMAS

Inglés:
Nivel Alto (B2)

AFICIONES

Compartir tiempo con mi familia y amigos.
Practicar deportes.
Tocar la Guitarra.
Escuchar música.
Cocinar.
Viajar.

MANAGER INTERNET. Asesor Comercial.

Noviembre 2009 – Enero 2012

Captación, gestión y desarrollo de cartera de empresas.
Comercialización de productos de voz y datos Vodafone.



"CUMPLIMIENTO KPI'S DE VENTA Y CAPTACIÓN DE NUEVAS CUENTAS".

AIRFON COMUNICACIONES. Asesor Comercial.

Octubre 2008 – Octubre 2009

Captación, gestión y desarrollo de cartera de empresas.
Comercialización de productos de voz y datos Vodafone.



"CUMPLIMIENTO KPI'S DE VENTA Y CAPTACIÓN DE NUEVAS CUENTAS".

DISEÑO PROYECTOS Y CONSERVACIÓN PISCIJARDIN.

Director de Administración y Compras.

Septiembre 2006 – Agosto 2008

Adjunto a gerencia.

Responsable de administración, RRHH y compras.



"AUMENTO DE LA FACTURACIÓN ANUAL AÑO A AÑO 15%".

INTERNITY. Gestor de tienda C.C. Parquesur.

Septiembre 2004 – Agosto 2006

Responsable de punto de venta y equipo comercial.

Control de ventas, KPI's y stocks.

Selección y formación de empleados



"CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS COMERCIALES DE LA UNIDAD DE NEGOCIO".

THE PHONE HOUSE. Manager de tiendas.

Marzo 2000 – Julio 2004

Responsable de puntos de venta y equipos comerciales.

Control de ventas, KPI's y stocks.

Selección y formación de empleados en ventas.

Motivación equipos y seguimiento de presupuestos anuales.



"PRIMER PREMIO NACIONAL DE VENTAS VODAFONE AÑO 2000".

"PRIMER PREMIO ESCAPARATISMO 2002 SIEMENS".

"PREMIOS CORPORATIVOS EN VENTA DE SEGUROS Y OTROS PRODUCTOS".

APTITUDES

