

ID-65203 Manuel

Dirección de Cuentas y Desarrollo de Negocio

Sobre mí

Mi familia y mi trabajo son los pilares de mi vida.

Mi trayectoria ha estado ligada a la **Venta de Servicios de Marketing**. Siempre **B2B** y a Grandes Empresas (dptos. de Marketing, Trade y Shopper Marketing, Compras, RR.HH,...).

Me considero un Director de Cuentas, siempre en búsqueda del crecimiento de las mismas, a través del upselling, con otras áreas de negocio. También estoy cómodo buscando y desarrollando nuevas oportunidades negocio (KAM) para convertirlas en recurrentes.

Facilidad para liderar equipos multidisciplinares con claro objetivo: dar siempre el mejor servicio/producto al Cliente.

Experiencia laboral

Key Account Manager - Desarrollo de Negocio

Proporciona/Centribal | Junio 2023 - Actual

- Desarrollo de Nuevo Negocio, gestión comercial
- Venta consultiva B2B, SaaS,...
- Objetivo: fidelizar carteras de clientes masivas, mediante el despliegue de servicios de sostenibilidad y eficiencia energética, así como, tecnológicos: cyber, omnicanalidad,...
- Liderar al equipo interno (multidisciplinar).

Director Grandes Cuentas y Desarrollo de Nuevo Negocio

GIR Loyalty | Junio 2021 - Junio 2023

- Desarrollo de Nuevo Negocio
- Gestión comercial y control de las campañas
- Venta consultiva B2B, SaaS,...
- Campañas: Captación, Retención, Fidelización.
- Liderar al equipo interno (multidisciplinar).

Director Grandes Cuentas y Desarrollo de Nuevo Negocio

Dekuple (antes ADLPerformance) | Octubre 2016 - Mayo 2021

- Desarrollo de negocio tanto con Cartera como Nuevo Negocio.
- Gestión comercial y control de las campañas
- Venta consultiva B2B, SaaS,...
- Campañas: Captación, Retención, Fidelización.
- Liderar al equipo interno (multidisciplinar).

Director de Cuentas y Desarrollo de Nuevo Negocio

Higcho Group | Febrero 2006 - Septiembre 2016

- Desarrollo de Nuevo Negocio y Cartera, gestión comercial y control de las campañas
- Venta consultiva B2B: Marketing Contextual + Promociones
- Campañas: Captación, Retención, Fidelización.
- Liderar al equipo interno (multidisciplinar).

Datos académicos

ESIC · PSDV (Programa Superior de Dirección de Ventas)

Estudios en Ventas y Marketing | Febrero 2022 - Diciembre 2022

ThePower · ThePowerDigitalMarketing

Estudios en Marketing | Enero 2021 - Julio 2021

IE (Instituto de Empresa) · Master en Dirección de Marketing (MDM)

Estudios en Publicidad | Septiembre 1999 - Julio 2000

Universidad Europea (UE) · Licenciado en Publicidad y RR.PP.

Estudios en Publicidad | Septiembre 1994 - Julio 1999



28033 Madrid

Más información

- Carné de conducir B1
- Vehículo propio.

Idiomas

Castellano
Nativo.

Inglés:
Nivel alto.

Habilidades

Gestión comercial

Desarrollo Negocio

Farmer & Hunter

Liderar equipos internos

Resolución de problemas

Toma de decisiones

Orientado resultados