

ID-60827 Gorka

48840 Güeñes, Vizcaya

Fecha Nacimiento 25 de agosto de 1972

PERFIL

Con casi 23 años en el mundo comercial y más de 20 en el sector de las telecomunicaciones, poseo un profundo conocimiento del mercado de empresa privada como AAPP. Acostumbrado a trabajar por objetivos, bien individualmente o en equipo. Organizado, gran motivación y trabajo duro, tanto de manera autónoma o como parte integrante de un equipo.

TITULACIÓN ACADÉMICA

- 2002-2003: **Master en Marketing**. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Departamento de Economía de la Empresa. Universidad del País Vasco UPV/EHU. Curso lectivo de 600 horas.
- 1998-1999: **Curso de Aptitud Pedagógica, C.A.P.** Universidad de Navarra, Pamplona. Curso lectivo de 300 horas.
- 1993-1998: **Licenciatura en Historia – Facultad de Geografía e Historia** - Universidad del País Vasco, Vitoria-Gasteiz.

EXPERIENCIA LABORAL

Enero 2021 – Mayo 2022 | EUSKALTEL | Gestión Plataformas Captación y Fidelización.

Retención de nuevos clientes para clientes portados o captados con contraoferta de operador donante.
Trabajar en ofertas a medida con los departamentos de Marketing que minimicen cancelaciones.
Mejorar la labor de provisión de cliente desde la cita hasta la puesta en marcha del servicio.
Reporte de la actividad comercial.

Diciembre 2009 – Enero 2021 | EUSKALTEL | Asesor Comercial para Pymes y Grandes Clientes.

Captación de nuevos clientes del sector público y privado.
Fidelización y sobreventa sobre la base de cuentas asignada.
Aportar valor a las ofertas.
Trabajar en ofertas a medida con los departamentos de Marketing, Finanzas y Control.
Reporte de la actividad comercial.
Orientación total a resultados.

Febrero 2005 Diciembre 2009 | EUSKALTEL | Gestor Comercial

Como adjunto a gerencia departamental Segmento Empresas (SOHO - Pymes) realicé las siguientes funciones
Funciones internas: Responsable en la mesa de compras para la telefonía móvil dentro del segmento Empresas, gestionando y haciendo seguimiento de un amplio rango de clientes a través de equipos comerciales especialistas en móvil.
Relación con fabricantes de telefonía móvil para definir la oferta de Euskaltel en este segmento.
Ofertas tácticas –captación y fidelización- Planes de acción.
Lanzamientos de producto.
Gestión de cuentas de comercializadores de servicios de red fija y móvil. Puesta en marcha de promociones.
Pruebas piloto para comercialización de productos. Procesos de mejora.
Funciones externas: Responsable de cuentas gestionadas por los equipos comerciales distribuidores del producto Euskaltel en empresas (telefonía móvil, fija, internet, TV).
Comunicación y formación de las directrices comerciales y de captación de clientes.

Gestión de la calidad de la venta.
Análisis de las oportunidades de mercado.
Responsabilidad en la apertura y dimensionamiento del canal empresas.

Noviembre 2000 – Enero 2005 | EUSKALTEL | Gestor Comercial Segmento Residencial – Gran consumo

Funciones: Comunicación y seguimiento de las líneas estratégicas de negocio, ofertas en vigor y lanzamiento de productos con el análisis de oportunidades y resolución de problemáticas surgidas en el día a día.

Énfasis en las técnicas de venta, rigor en la información y orientación al cliente con el fin de dar respuesta a las necesidades de éstos.

Puesta en marcha y seguimiento de promociones.

Motivación a vendedores, coordinadores y jefes de equipo. Responsabilidad en la apertura y dimensionamiento del canal residencial.

Septiembre 1999 – Noviembre 2000 | GRUPO URVINA S.L. | Delegado de Ventas zona País Vasco S.L

Grupo de empresas dedicadas fundamentalmente a gestionar la seguridad y protección de los trabajadores de sus clientes (Epi,s), a la recuperación de vestuario laboral, guantes y otros equipamientos, a la gestión logística de almacenes tanto en instalaciones propias como de clientes y a la fabricación de piezas auto. Muy asentada en el sector automoción y auxiliar, está presente a día de hoy en 9 países de cuatro continentes, España, Portugal, Francia, Alemania, México, USA, China, India y Marruecos.

Funciones:

Responsabilidad en el resultado comercial del País Vasco para equipos de protección laboral (Epi's), Material de soldadura y Equipos de seguridad laboral en general.

Operaciones de renting.

Supervisión clientes distribuidores al por mayor y detallistas.

Captación de cuentas: desde pequeñas empresas hasta grandes cuentas con seguimiento continuo de visitas.

Febrero 1999-Julio 1999 | ECO-CONSULTING | Asistente Project Manager Bilbao

Empresa dedicada a la investigación de mercados con sede en Madrid.

Funciones: Tareas de asistencia en la elaboración de encuestas y realización de las mismas para estudios de opinión.

El lugar de desarrollo de estas tareas se localizaba dentro de la provincia de Vizcaya.

IDIOMAS

INGLÉS: Nivel intermedio a nivel escrito y hablado. Título B1-2 en EOI.

EUSKERA: Fluidez tanto a nivel escrito como hablado.

INFORMÁTICA

Amplios conocimientos de Informática a nivel de usuario perfeccionados durante mi experiencia profesional.

Entorno Windows/NT: Outlook, Word, Excel, Power Point.

Business Objects: Herramienta para la gestión de bases de datos de negocio.

OTROS

Curso de 30 horas: **El arte de hablar en público**. Extensión Universitaria UPV/EHU, Vitoria-Gasteiz, Feb-Mar. 1997.

Curso de 50 horas: **Comercialización eficaz orientada al cliente**. Sinergos. Año 2003.