



JESSICA

ID-58454



Madrid - España

PERFIL PROFESIONAL

Ingeniero Electrónico con amplia experiencia en el sector de la venta de software, estrategias de producto, manejo de todo el ciclo de venta desde prospección de clientes hasta el cierre del contrato.

Mi objetivo primordial es evolucionar aún más en esta profesión, de modo que busco oportunidades que me permitan hacerlo.

Muy detallista y autodidacta, nunca dejo de aprender y tengo un especial don de gentes.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

TRAMITAPP. (Madrid-España).

Es una empresa de desarrollo de software de Recursos Humanos y Gestión del Tiempo, que permite controlar lo que ocurre en la empresa en tiempo real, eliminando la carga administrativa de esta área concreta. En TRAMITAPP he desempeñado los siguientes cargos:

- **Key Account Manager.** Desde Noviembre 2022-Presente

Responsable de atender a los clientes más prioritarios, que aportan un porcentaje significativo de las ventas y son especialmente importantes para la imagen de la empresa. Gestionar los clientes y garantizar en la medida de lo posible su permanencia a largo plazo, proporcionando el mejor servicio posible y negociando todos los asuntos importantes, como contratos y otros acuerdos, en nombre de la empresa.

- **Representante de desarrollo de ventas.** De Abril 2022 - Noviembre de 2022

Responsable de calificar aquellos contactos que estén interesados en la solución. Servir de filtro para evitar que el equipo de ventas reciba leads cuyas necesidades no estén alineadas con la propuesta de valor de la compañía. O que las características del lead no coincidan con las del cliente ideal de la compañía (Inbound).

ESTUDIOS CURSADOS

Ingeniero Electrónico (2008)

Universidad Nueva Esparta, Venezuela.
Titulo homologado en España "Ingeniero en Electrónica" año 2011.

Programa avanzado de Agile Project Management (2022) CESUR

Prospección Inteligente para Empresas B2B (2022) Outboundes.

Curso de Gestión Comercial y Ventas (2012) TRIBUTUMXXI (Venezuela)

Curso de CRM Project (2017) Supx.com (Venezuela)

DESING SOFTWARE SOLUTIONS, S.L.

- Gerente de cuentas. De Octubre 2018 – Marzo 2022

Responsable de la comercialización de proyectos realizados por la empresa, que varían desde productos ERP y software a medida. Gestión de todo el ciclo de venta, desde la captación de clientes, levantamiento funcional de requerimientos del software deseado por el cliente para su correcta parametrización, demostraciones con los posibles clientes, elaboración de la propuesta económica, cierre de contrato, servicio posventa.

SOLUCIONES INTEGRALES, C.A.

-Agente Comercial. De Enero 2012 a Agosto 2017

Responsable de un portafolio de clientes de la empresa a los cuales se les ofertaba las soluciones brindadas por la empresa que incluían un ERP y desarrollo de soluciones a medida. Realizar la prospección de nuevos clientes, visitar y/o llamar a nuevos clientes potenciales para aumentar la cartera actual. Entrega de la solución y capacitación del personal que la utilizará. Entre las principales soluciones que ofertaba la empresa están CRM, solución de gestión administrativa, solución de gestión de RRHH.

-Analista de Control de Proyectos. De Enero 2010 a Enero 2012

Seguimiento y control de proyectos, brindar apoyo al equipo, mantener el proyecto en marcha, dentro del presupuesto y dentro del cumplimiento de los requisitos, preparación y presentación de informes sobre el proyecto ante la alta dirección.