



MARÍA

Account Manager/Responsable comercial/Gestión de cuentas



Madrid



Me considero una persona especialmente empática, cercana y sensible que sabe entender las circunstancias y dificultades de los demás, y muy atenta al detalle. Con gran capacidad de resiliencia, pero sobre todo entusiasta, alegre y apasionada con la vida, generadora de buen ambiente. Organizada y metódica, con habilidades de cara a la comunicación, al trabajo en equipo, orientada a resultados, y al aprendizaje rápido y continuo. Experta en la gestión y negociación de proyectos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CTI Soluciones. Account Manager

2021-Actualidad

Soluciones empresariales de tecnología y gestión empresarial especializados en pagos y Data Management.

- Definición de **estrategias** de negocio, **planificación**, **organización**, ejecución y seguimiento de los objetivos comerciales.
- Gestión de mantenimiento, asesoramiento y fidelización de cartera de clientes.
- **Elaboración y presentación** de propuestas a clientes y gestión de contratos.
- Apertura de nuevas líneas de negocio y captación de nuevos clientes para el sector financiero.
 - En mi puesto actual, he logrado que se llevara a cabo la homologación de una importante entidad financiera con la TGSS.

Banco Sabadell. Gestor Comercial

2019-2021

Gestión de clientes propios de la Oficina en el asesoramiento de productos y servicios financieros, mantenimiento y fidelización de cartera cumpliendo con las campañas establecidas y captación de nuevo negocio.

Coocrea. Director Comercial

2018-2019

Coocrea es una Empresa que mejora la experiencia de empleado en aprendizaje, formación basada en storytelling y gamificación, cultura y endomarketing.

- **Definir, elaborar y ejecutar**, junto con la Dirección General, el plan comercial y estrategias.
- Diseñar y establecer un sistema de control de KPI's para asegurar el cumplimiento de los objetivos del departamento.
- Coordinación, desarrollo y motivación del equipo.
- Apoyar en la captación y gestión de las cuentas claves de la empresa.
- Analizar ventas actuales versus previstas. Detección de desviaciones y ejecución de acciones para corregirlas.
- Apertura de nuevas oportunidades comerciales en el territorio nacional.
 - Reestructuración del departamento comercial (5 personas) con la contratación y gestión de 2 personas externas expertas en el cierre de reuniones comerciales.

Indespre. Responsable Departamento Comercial

2017-2018

Indespre imparte formación para empresas, disponen de cursos para todas sus áreas, en cualquier modalidad formativa, y para todo el territorio español, especializados en sectores de la construcción, recuperación y reciclaje.

- **Organización y Planificación** del equipo comercial. Control del desempeño, estableciendo objetivos diarios de actividad.
- Motivar y dinamizar para que se consigan los objetivos marcados.
- **Definición de estrategias** y planes en coordinación con el equipo de Marketing.

- Supervisión del desarrollo de los cursos presenciales en las instalaciones de la compañía.
 - Creación y puesta en marcha del departamento comercial (4 personas) desde cero estableciendo estrategias comerciales para la consecución de objetivos.

SGAIM. Account Manager

2014-2016

SGAIM presta servicios de outsourcing desde hace más de 35 años a través de la innovación tecnológica y el compromiso de servicio. Desde la optimización de los procesos de custodia física mediante digitalización, hasta la certificación digital y la computación cognitiva.

Account Manager

- Gestión documental y administrativa de grandes cuentas en diferentes sectores: financiero y tecnológico (Deutsche Bank, Catalunya Caixa, BT Comunicaciones) y servicios (Nestlé, Pepsico, Real Madrid CF).
- Definición de niveles de servicio (SLAs).
- Preparación de documentación, elaboración y presentación de propuestas a clientes y gestión de los contratos.
- Seguimiento de clientes a través del CRM. Búsqueda de nuevas oportunidades de negocio.
- Implantación de nuevos proyectos:
 - Desarrollé una **nueva solución** para la contratación electrónica de productos financieros para el **BBVA**.
 - Gestioné la implantación de un importante negocio en uno de mis principales clientes, Nestlé España.

Abogado de empresa

- Coordinación con los abogados y procuradores externos de la compañía. Supervisión en el seguimiento del cumplimiento de la Ley Orgánica de Protección de Datos (**LOPD**).
 - Llevé a cabo el plan para la implantación de la **LRP** de las personas Jurídicas en el grupo de empresas.

Caixa Catalunya

2001-2014

Subdirectora de Oficina Comercial

- Apertura de sucursal bancaria contando con un equipo de 5 personas a mi cargo.
- Gestión comercial: campañas de venta y captación de volumen de negocio.
- Responsable de la gestión administrativa y organizativa de la oficina.
 - Asumí funciones del Director de oficina en su ausencia. Y dada la importante captación de negocio llevada a cabo en la oficina por todo el equipo, conllevó mi promoción a una oficina categoría B, con un volumen de negocio en torno a **50M €** de euros anuales.

Gestor Comercial Grandes Cuentas

- Gestión y fidelización de una cartera de más de 20 clientes.
- Captación de volumen de negocio y aumento de la cartera.
- Gestión de campañas comerciales de venta de productos de ahorro de inversión y seguros.

Banco Santander. Gestor Comercial/Departamento de Riesgo a Particulares

1999-2001

- Gestión de una cartera entorno a 15 clientes, y captación de nuevo negocio y clientes.
- Seguimiento, análisis y tramitación de la documentación necesaria para la gestión de las operaciones de riesgo.

FORMACION

Titulaciones

- **Licenciada en Derecho**-Universidad San Pablo CEU (1992-1997)
- **Máster en Práctica Jurídica**-JURIS Escuela Superior de Práctica Jurídica y Empresarial (1997-1998)
- **Máster en Dirección Comercial y Marketing**, Doble titulación: Máster IMF Business School y Técnico Superior Universidad CEU (2013-2014)
- **Máster en Coaching Integral**. Curso Experto Coaching Integral ACTP. ECOI Escuela de Coaching Integral (2017-2018)
- **Coaching Integral Sistémico para Equipos**. ECOI Escuela de Coaching Integral (2017-2018)

Idiomas e Informática

- ✓ **Idiomas:** Competencia profesional básica
- ✓ **Informática:** Salesforce (CRM), Paternon, AND cliente/producto, Microsoft Office (Word, Excel, Power Point) Salck, Zoom, Loom, Teams