



DIRECTOR DE OPERACIONES Y RESPONSABLE COMERCIAL

Experiencia Sector Telecomunicaciones 15 años

Adrián

48004, Bilbao

Perfil Profesional

Profesional con más de 15 años de experiencia en venta consultiva en el Sector de Telecomunicaciones y de Eficiencia Energética, desempeñando cargos de Captación - Desarrollo de Pymes y Grandes Cuentas, así como de Dirección de Equipos comerciales.

Experiencia profesional

2022-Actualmente Adamo Telecom Iberia

Cargo: *Key Account Manager*

Función: Captación, gestión y desarrollo de cartera de clientes corporate en Zona Norte (País Vasco, Lugo, Cantabria, La Rioja, Castilla - León y Extremadura).

Mi labor principal es la captación mediante venta consultiva con productos corporativos (Fibra dedicada, Vpn, Fibra oscura, Radio enlaces, Centralita virtual, Telefonía móvil, etc...), clientes con perfil gran cuenta (corporativo) y administración publica cuya población es superior a 2500 habitantes.

2020-2022 Red Norte Digital – AMB Innovación

Cargo: *Director de Operaciones*

Función: **Red Norte** distribuidor oficial de Vodafone España. Supervisión del equipo de trabajo para asegurar los objetivos de venta marcados, firmar acuerdos con nuevos canales colaboradores, apoyo en venta y venta directa de One Net (centralitas y SVA), realizar estrategias por los cambios de marco-objetivos del operador y ser el enlace con el supervisor para resolución de incidencias o desviación en los objetivos.

AMB Innovación, empresa especializada en Energía - Eficiencia energética y en Digitalización de Empresas y Grandes Cuentas. Centra su actividad en los dos grandes ejes de los Fondos Next Generation UE (Eficiencia Energética y Digitalización).

Generación de acuerdos comerciales, venta consultiva y desarrollo de cartera en pymes, grandes cuentas y asociaciones para traccionar los servicios de energía, eficiencia energética (canal directo de las principales comercializadoras, preparación e instalación de proyectos solares fotovoltaicos, climatización, seguridad) y los servicios de digitalización (servicios en la nube, vpn, fibras garantizadas, trunk sip, centralita virtual, tráfico mayorista entre otros).

En el área de Digitalización negociación con los proveedores, elaboración del método de trabajo y de la mano del equipo técnico la puesta en marcha y el correcto funcionamiento de las herramientas necesarias para la actividad (sipwise-provider, isp-facturación, community etc...).

Logros conseguidos

Captación, desarrollo y fidelización de grandes cuentas (Sercoin, Bipe, Mediapro, Sanitas Internacional, etc), crecimiento en margen comercial con respecto a ejercicios anteriores aplicando las medidas de ajuste en las diferentes partidas de venta y coste. Desarrollo y gestión de los diferentes canales de venta.

2018-2020 GreenKW

Cargo: Director Comercial

Función: Gestión y coordinación de los equipos comerciales y franquicias a nivel nacional, así como, soporte y acompañamiento en grandes cuentas.

Formación continua de la red comercial en materia de energía y eficiencia energética, supervisión para el seguimiento de los proyectos de ingeniería que se generaban por el equipo comercial y acompañamiento en aquellos que revestían una mayor complejidad. Seguimiento y Funnel semanal de los proyectos.

2014-2018 Grupo Comtigo (DHO Orange)

Cargo: Director Comercial Zona Norte

Función: Gestión y liderazgo de los equipos comerciales, estableciendo un método de trabajo y planes de acción para asegurar el objetivo tanto del departamento de captación como del departamento de desarrollo y fidelización.

Análisis del Funnel de ofertas para establecer las previsiones y reporte al operador (Orange).

Coaching con el equipo: motivación del equipo comercial, entrenamiento en venta consultiva, acompañamiento a visitas comerciales para identificar fortalezas y debilidades, formación de los equipos y evaluación posterior.

Formador en los productos de empresa Orange, oficina plus, conecta pyme, tarifas Pyme, Saf (vpn), así como, en la utilización de las diversas herramientas como Agora, Xtranet, Heva, Meteo y Tecnoavanza.

Gestión integral de las necesidades de la oficina para asegurar la rentabilidad marcada por la empresa.

2005-2014 Redcom Vizcaya (DHO Vodafone Empresas)

Cargo: *Asesor de Captación- Asesor de Desarrollo y Fidelización- Jefe de Ventas*
 Función: Promoción en diferentes puestos:

Inicialmente como Asesor de Captación, la tarea a desempeñar era la captación de nuevas empresas ofertándoles todo el portfolio de productos de Vodafone mediante venta consultiva (Oficina Vodafone, líneas móviles, Adsl, cloud..).

Como Asesor de Desarrollo y Fidelización, la tarea a desempeñar era la gestión de una cartera de clientes (300 empresas), asegurando los objetivos marcados por la empresa, tanto a nivel de desarrollo de las cuentas (venta consultiva) como la fidelización de las mismas, reduciendo el impacto sobre la Tasa de Bajas.

En la última etapa desempeñé la función de Jefe de Ventas del departamento de Desarrollo y Fidelización, mis funciones eran la gestión y liderazgo de los equipos comerciales, estableciendo un método de trabajo y planes de acción para asegurar el objetivo del departamento de desarrollo y fidelización (desarrollo de cartera y Tasa de Bajas, clientes totales 2200 pymes, 13 asesores comerciales de desarrollo y fidelización).

El análisis del Funnel de ofertas y reporte al operador (Vodafone).

Coaching con el equipo: motivación del equipo comercial, acompañamiento a visitas comerciales para identificar fortalezas y debilidades (análisis DAFO) formación de los equipos y evaluación posterior.

Formador de los productos de Vodafone Empresas, Tarifas móviles, Adsl, Cloud, Oficina Vodafone y de las herramientas Vodagest, Unigist, Siebel-Gestiona.

2006 Goazen

Cargo: *Teleoperador – Soporte Calidad Endesa*
 Función: Teleoperador para concertación de visitas al departamento comercial de Endesa.

Posteriormente verificación de la calidad de las visitas comerciales, así como de asegurar todo el proceso de venta en el Departamento de Calidad.

2002 Grupo Antón

Cargo: *Técnico de mantenimiento Grupo Inditex*
 Función: De la mano del encargado y mientras cursaba mis estudios, realización de trabajos de mantenimiento en empresas del Grupo Inditex.

Formación

1994-1997 Título de Bachiller
Colegio Gaztelueta

Acte. Grado en Derecho
Universidad de Deusto

Otros datos

Formación Complementaria Curso coaching “entrenadores comerciales”
Impartido por consultora Out mark en Vodafone España (2012)

Informática Manejo de herramientas entorno Windows, Office (Word, Excell, Power Point)