



ID-59338 GONZALO

S O B R E M I

PROFESIONAL, DINÁMICO Y ALTAMENTE MOTIVADO, CON MUY BUENAS HABILIDADES INTERPERSONALES Y CAPACIDAD DE ADAPTARSE A CUALQUIER AMBIENTE Y SITUACIÓN. COMERCIAL CON AMPLIA EXPERIENCIA EN DIFERENTES SECTORES, MUY ORIENTADO A RESULTADOS.

EDUCACIÓN

- **2006 - 2011 LICENCIADO EN PUBLICIDAD Y RRPP EN UNIVERSIDAD DE SEGOVIA.**
- **2007 CURSO DE PREVENCIÓN EN RIESGOS LABORALES. UNIVERSIDAD DE VALLADOLID.**
- **2008 CURSO DE EXCEL. UNIVERSIDAD VALLADOLID.**
- **2009 CURSO DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS. UNIVERSIDAD VALLADOLID**
- **IDIOMAS: INGLÉS, LECTURA Y ESCRITURA NIVEL ALTO**
- **2003 CURSO ACADÉMICO IRLANDA 2008 CURSO ACADÉMICO CALIFORNIA**

AFICIONES

Ski y Padel

EXPERIENCIA LABORAL

01/2021- ACTUAL PKF-ATTEST: PRODUCT MANAGER (Consultor IT)

- Captación y gestión de grandes cuentas.
- Planificación del desarrollo de proyectos con el equipo IT.
- Product Manager de las líneas de negocio Excellence en la que se ofrecen soluciones basadas en las TIC a los procesos de Consultoría (Estrategia, Sistemas de Gestión, Innovación, etc.)
- MideNet: Cuadro de Mando Integral para el seguimiento y despliegue de diferentes elementos de gestión en la organización (Plan Estratégico, Plan de Gestión, Mapa de procesos...). SaaS y On premise
- Realización de todo el proceso de venta, prospección, presentación/demo, preparación de oferta, seguimiento y cierre. Venta consultiva.

07/2020-01/2021 OFIMEC Future Ideas, Madrid: Commercial Director

- Elaboración, Control y Gestión del presupuesto comercial.
- Definición de las actuaciones estratégicas orientadas a la consecución de los objetivos marcados.
- Medición y presentación de los ratios de conversión.
- Captación y Gestión de grandes cuentas.
- Consultor experto en transformación digital (Gestor documental OCR)

02/2019-07/2020 Ctaima Outsourcing & Consulting, Madrid: Key Account/Sales Manager

- Captación y fidelización de cartera de clientes a nivel nacional.
- Seguimiento de campañas de MK para generar leads.
- Ventas up y cross.
- Realización de todo el proceso de venta.

03/2016-02/2019 Legálitas, Madrid: Key Account Sales Manager.

- Ejecución de la estrategia de retención y activación de nuevas cuentas.
- Negociación y cierre de contratos.
- Key Account Manager de Glovalia, El Corte Ingles y Geomoon. Captación y cierre del Grupo Geomoon.

03/2012-02/2016 Calvo Joyeros, Madrid: Sales Manager

- Fidelización y apertura de nuevos puntos de venta a nivel nacional.
- Apertura de nuevos canales de distribución.
- Desarrollo e implementación del plan estratégico de la marca.
- Realización de informes y análisis de venta.
- Gestión de un equipo de 4 comerciales a nivel nacional.