

DARIO O.

FECHA / LUGAR DE NACIMIENTO: 17/03/1977

PERMISO DE CONDUCIR: B1

PERFIL

Profesional experto en venta consultiva B2B, Bs developer y gestión de equipos comerciales, desarrollo de producto, implantación de procesos e implementación, Desde la concepción o idea de negocio hasta la formación del equipo, de talante negociador, con empatía natural y buenas habilidades comunicativas. Me motivan los ambientes dinámicos, de constante cambio y crecimiento, donde estudiar cada paso antes, durante y tras haberlo dado y afianzar así conocimientos y dar fortaleza a la organización.

EXPERIENCIA LABORAL

Delegado comercial en EQA, Barcelona

Noviembre 2018 — Septiembre 2019

Gestor de cuentas canal prescriptor y cliente final B2B, servicio de certificación para deducciones fiscales y bonificaciones a la SS en proyectos de I+D+i.

Product Manager en deducible.es, Barcelona

Junio 2015 — Noviembre 2018

Creación, desarrollo y formación en producto de financiación y ventajas fiscales para proyectos de I+D+i, venta consultiva, gestión de cuentas cliente final y desarrollo base del nuevo canal de venta prescriptores. Desarrollo de contenido SEO y eventos, formaciones y conferencias (inbound marketing).

Customer Information Manager en Agilent Technologies, Barcelona

Mayo 2012 — Octubre 2015

Agente de inteligencia comercial corporativa, procesos de migración de sistemas y datos comerciales y su relevancia para central EMEA de multinacional americana de tecnología para la investigación científica. Asistencia campañas UK, Irlanda y nórdicos.

Key Account Manager en Via Oil (Grupo Bionor), Barcelona

Septiembre 2009 — Marzo 2012

Gestión y mantenimiento de cuentas clientes, sector de mercado de gasolineras y retails de hidrocarburos libre, así como política de precios, estudio de riesgo cliente, gestión de stock, desarrollo de negocio.

SOA Support Officer en Clickair, Barcelona

Septiembre 2007 — Abril 2009

Agente de supervisión y coordinación entre los departamentos de Operaciones de Vuelos y Programación, y el Front Office y Call Centre de la central de reservas. Redacción de argumentario para departamento de BackOffice y gestión de incidencias de las operaciones diarias.

Gestor de Asesores Financieros en Tecnocasa, Barcelona

Agosto 2005 — Mayo 2006

Desarrollo de producto, implementación y formación, seguimiento y supervisión de un equipo de 5 comerciales Jr. de la red de asesores financieros de la franquicia Tecnocasa, así como gestión comercial directa y tramitación de operaciones de compra-venta de inmuebles desde contrato de arras hasta firma ante notario.

Consejero técnico en Ajuntament de Barcelona, Barcelona

Abril 2004 — Octubre 2004

Cargo de designación política directa, como asesor, gestor y revisor de protocolo y audiencia de la regiduría del Distrito de Les Corts, RRPP, gabinete de prensa y nexo de políticas centrales y su implantación territorial.

EDUCACIÓN

Biology, Universitat de Barcelona, Barcelona

Septiembre 2002 — Junio 2008

Biotechnology and clinical biology.

Business administration, IPFP Verge de la Mercé, Barcelona

Septiembre 1993 — Junio 2019

COMPETENCIAS

Fluent English
Effective Team Leader
IT Skills
Employee Training
Event Management
B2B Sales
Business Strategy
Content Writing
Interpersonal and written
communication

IDIOMAS

English – B2
Spanish – C2
Catalan – C2
French – B1