



Carlos Regueiro

H : 647688509

reguecar@outlook.com

28821 Coslada -Madrid

RESUMEN PROFESIONAL

Me apasiona la venta, la entiendo como forma de ayudar al cliente a tomar mejores decisiones y transformar su negocio de forma innovadora. Ayudo a las empresas a optimizar sus telecomunicaciones y digitalizarse con las mejores soluciones del mercado. La honestidad, pasión y la mejora continua en la búsqueda de la excelencia me definen personal y profesionalmente. Durante más de 20 años he salido de mi zona de confort para cumplir objetivos y mejorar día a día.

APTITUDES

- Líder efectivo
- Dirección de cuentas de clientes
- Desarrollo del producto
- Formación y asesoramiento
- Desarrollo de empresa
- Creación de relaciones
- Habilidades de comercialización

FORMACIÓN

2004

Universidad Complutense | Madrid

Diplomatura Ingeniería Técnica de Sistemas: Informática

2010

EAE Business School | Madrid

Master Técnicas de Ventas: Ventas

HISTORIAL LABORAL

11/2018 – 10/2025

RICOH España | Alcobendas, Madrid

Account Manager

Account Manager en el sector Printing e IT en RICOH España.

Realizando el ciclo completo de venta a Mediana Empresa y posterior fidelización y asesoramiento de los clientes. Trabajando con todo el catálogo de Printing de Ricoh, además de la implantación de soluciones IT (Office 365 y Digital Work Place), equipamiento Dell y Lenovo.

11/2013 – 11/2018

PhoneCall S.L | Collado Villalba, Madrid

Jefe de Ventas Orange

Jefe de Ventas para distribución Premium de Orange.

Realizando labores de seguimiento, apoyo y organización de comerciales en el segmento de la empresa plus y GGCC (Captación).

Dirigiendo un equipo de entre 10 y 15 comerciales de forma continua.

Manteniendo dicho equipo sin rotaciones y con la consecución de resultados de manera continua durante el proyecto.

El último año trabajando como coordinador de puntos de

- Elaboración de presupuestos
- Comunicación escrita e interpersonal
- Solución de conflictos
- Colaboración en equipo
- Capacidad para influenciar
- Servicio orientado al cliente
- Planificación estratégica

ÉXITOS PROFESIONALES

Mi mayor logro es conseguir mantener un equipo comercial sin rotaciones, motivado y consiguiendo objetivos como Jefe de Ventas durante más de 3 años.

Conseguir que mi trabajo me siga ilusionando y haciendo que quiera mejorar cada día después de 20 años en él.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Inglés C1

Informática nivel alto tanto en programación, office, redes, diseño web como en Nuevas Tecnologías.

Formación continua en Técnicas de Venta.

Carnet B

Vehículo propio.

venta y realizando labores de control de stocks, apoyo, seguimiento, resolución de incidencias y formación del equipo en técnicas de venta. (Más de 30 personas en esta última etapa a cargo)

06/2003 – 10/2013

Telekom Knowledge SLU | Madrid, Madrid

Account Manager Telyco

Account Manager en el sector de las Telecomunicaciones e Informática dentro del canal de distribución de Telefónica/Movistar.

Realizando labores de asesoramiento, captación, fidelización y formación a PYMES.

Trabajando con todo el portfolio de los productos Movistar tanto en telefonía fija, móvil, centralitas, voz ip, adsl, redes, domótica, soluciones e-commerce, fibra óptica.

Gestionando todo el ciclo completo de venta, y posterior fidelización del mismo.

Cartera propia de clientes activa GEVICO plus.

Realizando labores de venta para SELTA España, dentro de su sector Empresa Plus, en un proyecto conjunto con Movistar para la implantación de centralitas y puestos de voz en red.