

Comercial Consultivo IT Gestor de Cuentas SAAS



ID-60271 Alexis

Skills profesionales

Venta Consultiva

Perfil Hunter

B2B

SAAS

Big Data + IA

OFFICE

CRM

CopyWriting

KPIS

Trayectoria Laboral

• 2013- 2022: vLex Networks

- 2020 - 2022: Comercial SAAS y Responsable de Formación
- 2014 - 2020: Comercial SAAS Senior España y LATAM

Venta de Soluciones IT en formato SAAS para el mundo jurídico- legal y de RRHH. Perfil Hunter y prospección de nuevos clientes tanto en España como LATAM. Realización de todo el ciclo de venta (toma de contacto, demo, cierre y seguimiento postventa). Los productos eran bases de datos, CRM, ERP y a partir del 2020 incluía soluciones BIG DATA e IA. En mi última etapa en la empresa compaginaba esta actividad con la formación a comerciales sobre nuevos productos, técnicas de venta, competencia...

• 2010 - 2013: Vcall Services SL

- 2010 - 2013: Comercial Consultivo de IT para PYMES

Realización de todo el ciclo de venta con un perfil hunter (Toma de contacto, demo, cierre y breve seguimiento postventa). El proceso de venta era principalmente telemático-presencial. Ciclo de venta en plazo corto-medio. Soluciones IT para despachos de abogados, notarias, gestorías, departamentos de RRHH...

• 2007 - 2010: Sóc Comunicació SL

- 2007- 2010: CopyWriter y Gestor de Cuentas

Tras finalizar la carrera universitaria, ingresé en esta agencia comunicativa para redactar textos informativos y publicitarios en campañas y proyectos de los diferentes clientes asignados

Estudios

• 2002- 2007: Universitat Autònoma de Barcelona

Licenciado con Notable en Periodismo por la Facultat de Ciències de la Comunicació, Publicitat i Relacions Públiques

Skills personales

Flexibilidad

Compañerismo

Empatía

Respeto

Proactividad

Polivalencia

Responsable

Presentación

Buenos días,

He visto vuestra oferta de trabajo y me he inscrito porque deseo sumarme a un nuevo proyecto laboral en el cual aportar mi experiencia y conocimientos pero donde también pueda seguir creciendo y aprendiendo como profesional.

Estoy licenciado ciencias de la comunicación, concretamente en publicidad y comunicación empresarial. Tras acabar la carrera ejercí 3 años de CopyWriter. Una etapa que me aportó un plus en el sector comercial, al cual salté en el 2010.

Dentro de una start-up, en mi primera etapa realizaba ventas de soluciones IT para empresas del mundo legal. Siendo el responsable de todo el proceso de venta (contacto, demo, cierre...). Una etapa en la que fuimos pioneros ya que mientras nuestra competencia apostaba por la presencialidad , nosotros ya vendíamos el 80% en remoto y con servicios on-line.

En 2013 me integro en una multinacional del mismo sector especializada en SAAS. En aquel momento, algo revolucionario para clientes del campo jurídico legal y de RRHH. Con un perfil Hunter, de nuevo realizo todo el proceso de venta en España (sumando algunos países de LATAM). A partir del 2020 somos absorbidos por otra empresa y también paso a realizar formación a comerciales sobre productos, técnicas de venta, competencia...

Tras más de 10 en la empresa, creo que toca cerrar una etapa, arriesgarme y buscar un proyecto innovador, moderno y que me motive a superarme y seguir creciendo.

A nivel personal/profesional soy una persona multidisciplinar, que siempre quiere aprender. Acostumbrado a lograr los KPIS, pero siempre respetando a los compañeros, yendo todos a una y generando buenas dinámicas de trabajo.

Con mi experiencia y esta breve presentación espero que sigáis contando conmigo en el proceso. Estoy abierto para resolveros cualquier duda. Un saludo y gracias!

Alexis