



 Dirección
BARCELONA



 BARCELONA

Experiencia

→ **2022 – Actualidad**
Delegado Comercial Nordeste.
NORMADAT - BARCELONA



Delegado Comercial NORDESTE de Soluciones de Gestión Documental, Digitalización, Transformación Digital, Tratamiento Archivístico, Custodia y Destrucción Certificada..

→ **2015 – 2022**

KAM de Gestión Documental y Digitalización.
SERVICE POINT – El Prat de Llobregat



Comercial de Soluciones de Gestión Documental, Digitalización, y Transformación Digital. 3 años siendo el máximo vendedor de Gestión Documental y venta nueva.

→ **2015**

Asesor Comercial MFP's y Soluciones SW.
TEMEL – Barcelona



Asesor Comercial de equipos MFP KYOCERA y Soluciones de SW del portfolio de la compañía. Consecución de la venta del primer equipo, tope de gama de color, en Barcelona.

→ **2013**

Manager of Document Management.
THE MAIL COMPANY – Barcelona



Responsable de los proyectos de Gestión Documental y Digitalización en entornos de Cartería y soluciones de Cartería Digital. También gestión de proyectos de distribución automatizada de altos volúmenes de documentación.

Puesta en marcha de un proyecto de Digitalización en Cartería para SPS, Así como desarrollo y puesta en marcha de un proyecto interno de Cartería Digital.

→ **2010 – 2013**

Presales Consultant IT Infrastructure & SW.
- Direct Selling Channel Catalunya y Aragón
RICOH SPAIN – Sant Cugat del Valles



Promoción dentro de la compañía a nueva posición por clara orientación a cliente. Soporte y asesoramiento en SW e IT Infraestructura a la Fuerza de Ventas de hasta 43 personas. Demos de producto. Preparación y defensa de propuesta técnica y económica. Seguimiento punta a punta de las operaciones, hasta la instalación. Localización de productos, así como negociación de precios con fabricantes.

Fidelización de clientes. Creación de Bundles de SW que incrementaron las ventas, automatizando las propuestas de los comerciales. 2º mejor Presales por resultados a nivel nacional 2010-11. Año 2012-13 con mis cuatro comerciales entre los 12 primeros, por resultados, de un total de 80 a nivel nacional.

Perfil

Consultor Preventa y Comercial de Software, con más de 15 años de experiencia en multinacionales del Sector Impresión/Consultoría SW. Interesado en puesto similar o como Gestor de Departamento. Con fuerte orientación a cliente, resolutivo y habilidad como formador.

Otros

6 años Presidente de un Club Deportivo formado por 22 atletas. Mediación con la Federación Española para las Competiciones Internacionales con la Selección. Reorganización interna para profesionalizarlo.

11 años de experiencia como Director Técnico de una prestigiosa prueba deportiva en Catalunya. Coordinación de un equipo formado por 20 personas.

Voluntario en Barcelona'92 dentro del Estadio Olímpico.

Educación

IDIOMAS: Catalán, Español e Inglés.

→ **1983 – 1988**

**Técnico Especialista
Electrónica - FPII**

Centre de F. P. Calassanç
Escoles Pies de Sarrià
Barcelona



Experiencia

→ **2009 – 2010**

**Software Support Consultant Technology
Services to Dealers.**

RICOH SPAIN – Sant Cugat del Valles



Integración por absorción de compañía. Soporte de las aplicaciones de la compañía, en Canal Directo e Indirecto (Dealers) para toda España. Realización de SLA's y propuestas económicas de aplicaciones de Software. Gestión Punta a Punta de incidencias con orientación a cliente.

Fidelización de clientes con reconocimientos por escrito del servicio.

→ **2005 – 2009**

Professional Services Presales and Support.

IKON OFFICE SOLUTIONS (USA) – Esplugues de Llobregat



Consultor Preventa/Postventa de soluciones de Gestión Documental. Soporte al equipo comercial, preparación y presentación del proyecto con las soluciones aportadas. Realización de Auditorías y demos de las aplicaciones. Implementación de las soluciones, formación, documentación y soporte postventa.

Consecución del 100% de objetivos todos los años. Trabajo desarrollado en Francia, Italia, Portugal, Suiza, Holanda, UK y España.

→ **2004**

Responsable Oficina Técnica.

XYLEM ELCTRONICS (Grupo DIELRO) – Sant Joan Despí



Coordinación entre I+D y fábrica realizando las documentaciones necesarias. Análisis y búsqueda de proveedores. Realización de proyectos para clientes Internos, así como formación de operarios. Gestión del Servicio Postventa. Soporte a Gerencia en dirección de fábrica.

Puesta al día la Documentación Técnica de productos. Renegociación con proveedores. Altamente resolutivo en incidencias de fábrica.

→ **1990 – 2003**

Responsable Hardware AS/400 y MidRange

Internacional Periféricos y Memorias S.A. – Sant Joan Despí



Especialista en Soluciones de Almacenamiento Hardware y Responsable Hardware entorno AS/400. Subsistemas de Backup Librerías ADIC / STK / IBM, desde 7 hasta 70.000 Cartridges. Coordinación de instalaciones, Asesoramiento Técnico, Servicio Postventa, Análisis de Sistemas de los Clientes, formación de nuevos técnicos, soporte a delegaciones de España y Portugal. Entornos Mainframe y Midrange.

Altamente resolutivo en incidencias de España y Portugal, en CPD's 24 h x 7 días.

