

Virginia Rubio Ortiz

📍 Madrid | 📞 600 515 825 | ✉️ virgirubio2009@hotmail.com



Perfil Profesional

Profesional con más de 20 años de experiencia en el sector IT y Telecomunicaciones, especializada en la gestión de cuentas clave (Key Account Management) y la venta consultiva de soluciones tecnológicas para clientes del segmento Mid Market y Gran Cuenta. Amplia trayectoria en la definición e implementación de estrategias comerciales orientadas a resultados, desarrollo de negocio y fidelización de clientes estratégicos. Con visión comercial, capacidad de negociación, orientación al cliente y habilidad para liderar proyectos complejos en entornos competitivos y en constante transformación.

Competencias Clave

- Gestión de grandes cuentas y relaciones corporativas
 - Desarrollo de negocio B2B y ventas consultivas
 - Estrategia comercial y dirección de clientes clave
 - Soluciones IT, Cloud y Telecomunicaciones
 - Negociación y cierre de acuerdos de alto valor.
 - Coordinación y formación de equipos y partners tecnológicos
 - Captación, fidelización y expansión de cuentas estratégicas
-

Experiencia Profesional

KONICA MINOLTA | *Key Account Manager GGCC*

Noviembre 2023 – Actualidad

Gestión integral de clientes Corporate en el área de Grandes Cuentas, ofreciendo soluciones de consultoría tecnológica, optimización de parques de impresión, integración de software inteligente (monitorización, accounting) y servicios IT.

- Diseño e implementación de estrategias comerciales a medio y largo plazo para cuentas estratégicas (Global Major Accounts).
- Coordinación de soluciones de gestión documental, infraestructura y audiovisuales con diferentes fabricantes.
- Apertura, prospección, desarrollo, gestión y consolidación de cuentas estratégicas y grandes corporaciones
- Identificación de oportunidades de crecimiento, negociación y cierre de operaciones complejas.
- Colaboración con marketing en eventos orientados a la generación de negocio.

EXXITA BE CIRCULAR | *Account Manager*

Enero 2023 – Noviembre 2023

Venta de soluciones tecnológicas y equipamiento: hardware, soluciones audiovisuales y servicios IT.

- Captación de nuevos clientes (Gran Cuenta e Integradores) y apertura de mercados estratégicos.
- Elaboración de ofertas y gestión de licitaciones.
- Fidelización de cartera mediante una atención consultiva y seguimiento postventa.
- Control del plan de negocio y análisis de rendimiento comercial.

ACCENTURE | *Senior Information Technology Business Consultant – Proyecto Orange*

Octubre 2020 – Diciembre 2022

Consultora Senior en soluciones de telecomunicaciones y servicios cloud para mediana y Gran Cuenta.

- Comercialización de soluciones integrales del operador: telefonía fija y móvil, comunicaciones unificadas, conectividad, servicios cloud y Microsoft.
- Gestión del ciclo completo de venta, desde la prospección hasta el cierre.
- Identificación de oportunidades de mejora y optimización de estructuras tecnológicas de los clientes.
- Coordinación con equipos multidisciplinares de Accenture y Orange para garantizar la calidad del servicio.

ARSYS | *Major Account Manager*

Diciembre 2018 – Octubre 2020

Gestión de clientes estratégicos y desarrollo de negocio en soluciones cloud, hosting e infraestructura tecnológica.

- Prospección y captación de nuevos clientes.
- Elaboración de business plans y segmentación de cartera (ABC).
- Estrategias de upselling y cross-selling sobre base instalada.
- Consolidación de relaciones comerciales a largo plazo.

COLT TECHNOLOGY | *Account Manager*

Junio 2016 – Diciembre 2018

Gestión de ventas B2B y desarrollo de negocio en soluciones de telecomunicaciones y cloud.

- Venta consultiva de soluciones de voz, datos, VPN MPLS, VoIP y servicios de data center.
- Dirección de proyectos técnicos y coordinación con equipos de ingeniería.
- Incremento de la facturación mediante la expansión de la cartera y la fidelización de cuentas clave.

SAGE | *Account Manager SMB*

Septiembre 2014 – Junio 2016

Responsable de la venta de software de gestión empresarial (ERP y CRM) a pequeñas y medianas empresas.

- Gestión y desarrollo de clientes activos.
- Estrategias de mantenimiento y crecimiento de base instalada.
- Captación de nuevos clientes a través de la venta consultiva.

GRUPO PHONE HOUSE | *Account Manager Grandes Cuentas*

Octubre 2013 – Septiembre 2014

Gestión y desarrollo de grandes cuentas en el ámbito de telecomunicaciones empresariales.

- Consultoría de soluciones de voz y datos.
- Captación de clientes de gran tamaño y soporte y acompañamiento a distribuidores.
- Elaboración de propuestas comerciales personalizadas y negociación de contratos.

VODAFONE ESPAÑA | *Key Account Manager – AAPP y Grandes Cuentas*

Enero 2008 – Abril 2013

Gestión de grandes clientes del sector público y corporativo.

- Desarrollo de proyectos de comunicaciones unificadas (voz, datos, cloud, red inteligente).
- Análisis y optimización de estructuras de telecomunicaciones, logrando reducciones de costes y mayor eficiencia operativa.
- Negociación y cierre de contratos estratégicos con impacto directo en ingresos.

NEO SKY – IBERDROLA COMUNICACIONES | *Gestora de Grandes Cuentas*

Agosto 2003 – Diciembre 2007

Responsable de la captación y gestión de clientes medianos y grandes, cliente final y canal de distribución.

- Implantación de proyectos de telecomunicaciones de banda ancha mediante tecnología LMDS, Satélite, ADSL, radioenlace y fibra.
- Creación y gestión de canal de distribución y formación de equipos comerciales.
- Asesoramiento técnico y acompañamiento en el desarrollo de soluciones personalizadas y en la puesta en marcha de proyectos.

BYTEMASTER | *Gestora Comercial*

Enero 2002 – Junio 2003

- Asesoramiento y venta de soluciones de comunicaciones unificadas de Cisco. Telefonía IP.
- Preparación de ofertas, negociación y cierre de acuerdos.

COMSTOR | *Account Manager*

Septiembre 2000 – Enero 2002

- Venta de hardware y electrónica de red (Cisco, 3Com, Nortel, Avaya) a distribuidores.
- Desarrollo de relaciones comerciales y soporte a partners.

ARYAN COMUNICACIONES | *Comercial*

Enero 2000 – Septiembre 2000

- Venta de productos informáticos.
- Captación de nuevos partners.
- Mantenimiento y desarrollo de la cartera.

Formación Académica

Administración y Dirección de Empresas – Universidad San Pablo CEU

Formación Complementaria

- Certification Sales Academy of Key Account Executive – Vodafone España (2009–2011)
 - Apple Sales Training (2011)
 - Venta Consultiva, Habilidades de Negociación, Gestión del Tiempo y Liderazgo – Vodafone / INFOVA
 - Curso Comercial de Redes – Hewlett Packard
-

Idiomas e Informática

- **Inglés:** Nivel medio
- **Informática:** Microsoft Office, herramientas CRM (Siebel, Dynamics), gestión documental y plataformas de reporting.