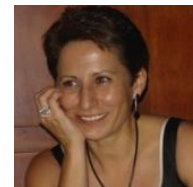


ID-52586

07-09-1960 Residencia en Madrid.



Perfil profesional

Más de 32 años de experiencia en desarrollo de negocio y gestión de grandes cuentas en el ámbito del sector público (Administración General del Estado y Comunidades Autónomas). Proactividad y orientación a resultados. Compromiso con los objetivos de la Compañía.

Experiencia

Desde 1987 hasta septiembre de 2019, he desarrollado mi carrera profesional en diversas compañías del sector TIC, siempre en el ámbito comercial y de gestión de grandes cuentas. Mi trayectoria profesional se describe a continuación.

- Enero de 1987 – abril de 2007: CENTRISA (Centro de Tratamiento de la Información, S.A.), perteneciente al Grupo IBV (Iberdrola + BBV). En 1992, se promueve la fusión de diversas compañías integradas en este grupo industrial, en concreto Centrisa + Keon + Teleinformática. Como resultado de esta fusión se crea AZERTIA. Durante esta etapa, desarrollo actividades de gerente de cuenta, en diversos sectores de actividad, principalmente Banca y Sector Público, reportando directamente al director comercial de grandes cuentas a nivel nacional.
- En el año 2007, INDRA SISTEMAS S.A. formaliza la absorción de Azertia y así como la compra de Soluziona. A partir de abril de este año se produce la integración de los equipos comerciales de todas las empresas y paso a desarrollar las funciones de Key Account Manager del área de negocio del sector público, fundamentalmente en la AGE.
- En diciembre de 2015, dentro del proceso de reestructuración de plantilla (ERE) y debido a los cambios estructurales acometidos por INDRA, causo baja en la Compañía.
- En enero de 2016, me incorporo a Axpe Consulting S.L. para potenciar la presencia de esta Compañía en el sector público.
- En Julio de 2016, me incorporo a Ricoh España SLU, como resultado de un proceso de captación promovido por la Dirección General para impulsar las capacidades y servicios de transformación digital en todos los sectores de actividad en los que opera, en particular en el área de Gobierno. Causo baja el 2 de septiembre de 2019 por causas objetivas de naturaleza organizativa y productiva en la Compañía.

Mi amplia trayectoria profesional está asociada en muchos casos a los diferentes procesos de fusiones y adquisiciones que se han producido en las empresas mencionadas y cada una de estas etapas me han permitido crecer en conocimientos y responsabilidades así como trabajar en diversos sectores (banca, industria, CC.AA,...) adquiriendo mi mayor cualificación y experiencia en el ámbito de la Administración General del Estado (LCSP, plataformas de contratación, procedimientos y tipos de contratos...).

Asimismo, me gustaría destacar mi versatilidad a la hora de proyectar mi conocimiento del sector y mis habilidades comerciales dentro de un amplio espectro de soluciones y servicios TIC: servicios gestionados (AM), soporte y gestión de infraestructuras, printing, gestión documental, office services, desarrollo de software, etc.

Funciones y Responsabilidades

Key Account Manager, reportando directamente al Director del Mercado de AA.PP.

Gestión *end-to-end* de propuestas y servicios en Grandes Cuentas

- Planificación y gestión de presupuestos
- Control de las operaciones (identificación y análisis de riesgos)
- Participación activa en el diseño y defensa de propuestas ante el Comité de Dirección
- Determinación de estrategias y directrices
- Establecimientos de acuerdos y alianzas (partners / proveedores)
- Identificación de nuevos productos/servicios
- Generación nuevo offering
- Gestión / asignación de equipos productivos
- Nivel de relación: CEO y Directores Generales del Sector Público

Principales Clientes:

Sector Público:

Ministerio de Trabajo y sus principales Organismos (GISS, SEPE, INSS, ISM), Ministerio de Agricultura y sus principales Organismos, Mº de Defensa, Mº de Hacienda, AENA, SEAP, Correos, y Organismos destacados como IGAE, INE, ICEX, CDTI, entre otros.

Sector banca y seguros: BBVA, Seguros Pelayo

Formación

Titulación: Licenciada en Geografía e Historia (Universidad de Barcelona, 1981)

Máster Técnico Comercial en informática - Escuela de Negocios ESDEN.

Idiomas: Nivel Medio de Francés, Inglés y Catalán.

Otros datos

Conocimientos soluciones de sistemas de gestión documental / ECM

Movilidad: ámbito nacional.