

44298 – FRANCISCO L.

KEY ACCOUNT MANAGER



Profesional con más de 17 años de experiencia en ventas en sectores de industria, bienes de equipo, servicios y Distribución. Profundo conocedor del área de ventas, con capacidades de coordinación de equipos de trabajo. Alta capacidad de comunicación, organización, interlocución, responsabilidad, nivel de compromiso y adaptabilidad a los procesos de cambio. Habilidades en la negociación, orientado a resultados y a la excelencia en el servicio al cliente. Profesional Metódico y acostumbrado a trabajar en entornos multinacionales.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

NORTHGATE ESPAÑA Jul 2020 - Actual

Multinacional inglesa líder en servicios de movilidad

- Mantenimiento de cuentas
- Desarrollo de cartera
- Negociación y acuerdos comerciales

JUUL LABS Ene 2019- Jul 2020

Start up americana dedicada a la fabricación de electrónica de consumo y creador del vapeador más vendido en el mundo.

Business Development Manager

- Segmentación del mercado para España y Portugal
- Introducción e implantación del producto en el canal
- Seguimiento de acuerdos comerciales: Perfect store
- Coordinación de acciones comerciales y eventos en punto de venta
- Venta al canal

FedEx, Dic 2016 – Ene 2019

Multinacional americana líder mundial en transporte internacional urgente.

Account Executive

- Gestión y desarrollo de cuentas de la zona de Murcia y Almería
- Seguimiento Control de cumplimiento de acuerdos comerciales
- Cumplimiento de KPI's
- Búsqueda de nuevas oportunidades - Pipeline
- Negociación de precios y acuerdos comerciales
- Cierre
- Implementación de nuevas cuentas

Office Depot, Sept 2005 – Jul 2016

Multinacional americana dedicada a la venta de material de oficina, mobiliario, tecnología y servicios generales.

Key Account Manager, 2010 - 2016

- Gestión de cuentas clave en Levante y Andalucía en los canales privado, público y canal indirecto así como cuentas internacionales de la zona:
 - Seguimiento Control de cumplimiento de acuerdos comerciales - KPI's
 - Desarrollo de cuentas: ampliación de cuota en cliente con nuevos productos y servicios
 - Negociación de precios y nuevos acuerdos comerciales
 - Coordinación de cuentas internacionales

- Nuevo negocio
 - Búsqueda de nuevas oportunidades - Pipeline
 - Preparación de tenders, ofertas y concursos públicos:
 - Coordinación de equipo de trabajo
 - Negociación de precios y acuerdos de servicio - ANS
 - Cierre
 - Implementación de nuevas cuentas:
 - Coordinación de equipo de trabajo

Principales logros

- Incremento en facturación de un 20% en 2012 y 2013 e incremento del cash margin de un 10% mejorando la rentabilidad de la cartera en un 6%
- Mejora de los procesos de compra en los clientes a través de web
- Comercial del año 2012

Regional sales Executive senior, 2005 - 2010

- Gestión de cuentas SMB en Murcia en canal privado:
 - Visita periódica a la cartera de clientes
 - Desarrollo de cuenta: ampliación de cuota en cliente con nuevos productos y servicios
 - Negociación de precios y nuevos acuerdos comerciales
- Nuevo negocio
 - Búsqueda de nuevas oportunidades - Pipeline
 - Preparación de ofertas
 - Negociación de precios y acuerdos de servicio - ANS
 - Cierre

Principales logros

- Incremento en facturación de un 86%, pasando de una cartera de 70.000 € anuales en 2005 a 500.000 € en 2010. Y un incremento en cash margin de un 70%.
- Incorporación a la cartera de clientes una media de 70 prospectos anuales
- Mejora de la compra vía web en un 30%

Ecosmetique s.l. 2003 – 2004

Compañía de fabricación y venta de cosmética natural

Sales Manager

- Definición de la estrategia de ventas a nivel nacional
- Implantación y puesta en marcha de la red de distribuidores a nivel nacional
- Gestión de Distribuidores

Principales logros

- Implantación de la red nacional de ventas a través de distribuidores

Elince networks s.l. 2001 - 2003

Compañía de servicios de tecnología e información – TIC

Consultor e-commerce

- Captación de clientes para Elecpoint, portal de ecommerce para empresas del sector de material eléctrico. Solución B2B

Nuteka s.l., 2000 - 2001

Compañía de venta de proyectos llave en mano en el sector agrícola

Adjunto a gerencia

- Prospección de mercados internacionales y búsqueda de clientes potenciales
- Gestión administrativa y financiera

Taskforce, 1999 – 2000

Jefe de grupo para Retevisión

- Coordinación de equipo comercial
- Seguimiento y aseguramiento en la consecución de objetivos
- Acompañamiento a visitas

Comercial para grupo Forlasa

- Venta canal horeca productos del grupo Forlasa

Derivados de Hojalata, S.A, Prácticas 1998 – 1999

FORMACIÓN

ThePowerMBA 2020 – 2021 **Business Expert-Administration y Dirección de Empresas**

ESIC, 1993 – 1998 **Gestión Comercial y Marketing**

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Como gestionar mejor tu tiempo, 2019- Como potenciar tus conversaciones de ventas, 2019- Como vender con storytelling, 2019- Excel- Cómo cerrar ventas sin presión, 2019- Consejos y claves para vender a puerta fría, 2019- Los 7 jamás de un vendedor- WFS: welcome to FedEx sales, 2016- CSS1 FedEx, 2016- Dirección de proyectos, 2014- Movilización de acuerdos, 2011 | <ul style="list-style-type: none">- Excel, 2010- Conducción eficiente, 2009- Técnicas de venta consultiva II, 2008- Técnicas de venta consultiva, 2007- Dirección de proyectos, 2003- Actitudes y técnicas de venta, 2003- Internacionalización de la empresa y la oportunidad del Euro, 2001- Técnicas de venta, 2000- El Euro en la gestión de cobros y pagos internacionales, 1998- Estrategia y gestión financiera de la empresa, 1997 |
|--|---|

IDIOMAS

Inglés, nivel medio

- Diplomado por Inlingua School en Inglés Funcional, 1989
- Estancia en Cheltenham (Inglaterra) con Inlingua School realizando los siguientes cursos:
 - Language skills programme, 1998
 - Cambridge CAE, 1998
- Diplomado por la Universidad de Cambridge: First Certificate in English, 1998