



ID-65214 ELISABET

DATOS PERSONALES

Lugar y Fecha de Nacimiento: Barcelona, 09 de Noviembre de 1980
Dirección actual: Santa Maria de Palautordera

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Specialist Direct Sales High Corporate Marzo-23 Actualidad

Vodafone España

- Desarrollar las cuentas estratégicas de la compañía.
- Coordinar y liderar diferentes departamentos de la compañía junto a partners de referencia para darle la solución adecuada al cliente.
- Control total de la cartera y billing/snab de cada cliente.
- Cuentas de referencia en Vodafone como la ORDEN HOSPITALARIA SAN JUAN DE DIOS.
- Cursando RFPS, cuentas a nivel AAPP como MC MUTUAL.
- Realizar y desarrollar Planes de cuentas.
- He mantenido consistentemente un NPS en un rango de 9 y 10

Key account Manager Jul'18- Marzo-23

Orange España

- Análisis de las oportunidades de crecimiento y valoración de la situación competitiva respecto al mercado.
- Metodología orientada a negociaciones complejas a medio y largo plazo.
- Desarrollo de Planes de cuenta.
- Coordinación y liderazgo de los equipos de soporte a cliente.
- Conocimiento y gestión de la matriz relacional de cada cliente asignado en mi cartera.
- Firme orientación a resultados y a NPS, siempre por encima del 130% de todos los KPIs solicitados por la compañía.
- Casos de éxito de alto valor para Orange España en el periodo.
- Alta especialización en transformación digital y dinamización del negocio sectorial.
- Profundo conocimiento del core business de cada cliente.

Account Manager Sept'09 – Jul'18

MGC Group

- Captación de las cuentas de mayor segmentación del distribuidor.
- Análisis de las oportunidades de crecimiento y valoración de la situación competitiva respecto al mercado, ofreciendo soluciones digitales como: Servicios Cloud, IoT, etc
- Detección de áreas de mejora en nuestros clientes con los servicios que presta Vodafone.
- Análisis de los datos, estudio de la viabilidad de los proyectos interaccionando con otras áreas de la compañía
- Acostumbrada a negociaciones complejas.
- Firme orientación a resultados y a NPS del cliente
- Casos de éxito de valor para el distribuidor y Vodafone: "Samba technologies y Hi partners son algunos ejemplos."
- Realización de las tareas de forma metódica con el fin de cumplir los objetivos comerciales marcados por la compañía.
- Control y conocimiento de la cartera asignada pudiendo realizar previsiones reales y realizables.
- Enfocada en el "Customer-obsessed."

FORMACIÓN ACADÉMICA

Ciencias Empresariales Universidad de Barcelona - Barcelona (2000 -2003)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- **Curso de ciberseguridad Fortinet captación técnica de TI** Vodafone España
- **Curso de cloud server Kyndryl** Vodafone España
Consultoría TI
Alojamiento Cloud
- **Taller de ciberseguridad Nertwork plus.** Orange España
- **Curso sobre ataques cibernéticos a las empresas (Hackers)** Orange España
- **Curso centralitas cloud, híbridas** Orange España
- **Programa ejecutivo comercial senior** Enterprise Sales School
- **Programa ejecutivo comercial** Enterprise Sales School
- **Cómo conectar con el nuevo cliente digital**
- **Posicionamiento Web Estratégico**

IDIOMAS

Catalán	Nativo
Castellano	Nativo
Inglés	Nivel intermedio

RECONOCIMIENTOS Y PREMIOS

Premio por desempeño excepcional durante 2020 y 2022 en Orange España

The Annual Best National Account Manager “Red heroes Vodafone” – Conseguido dicho reconocimiento hasta en 7 ocasiones.

Varios premios dentro del distribuidor cada año.

HABILIDADES

- Capacidad de empoderamiento y liderazgo.
- Orientación a objetivos.
- Facilidad de adaptación a nuevos entornos.
- Gran iniciativa.
- Personalidad franca y sociable.
- Trabajo colaborativo y en Equipo.
- Gestión de la Información, negociación y comunicación.
- Planificación y metodología.
- Negociación compleja