

ID-58585 HÉCTOR

(BARCELONA)

07 DE SEPTIEMBRE DEL 2020

Estimados miembros del comité de selección:

Me dirijo a ustedes para remitirles mi Curriculum con el fin de aspirar a una vacante en Barcelona.

Mi puesto de trabajo actual es el de Ejecutivo de Cuentas Estratégicas en el mercado empresarial. Tengo como objetivo entender las necesidades tecnológicas de las empresas y ofrecer productos y servicios TIC que cubran las necesidades de negocio y al mismo tiempo estén alineados con la estrategia empresarial. De ese modo, favorecer la competitividad de mis clientes a través de la adopción de nuevas tecnologías, optimizando y mejorando las actuales a través de la transformación digital de sus negocios.

Para llevar a cabo con éxito mis objetivos he tenido que coordinar equipos de trabajo involucrados en cada una de las fases del proyecto, realizando reuniones, fomentado la participación y la generación de ideas con el objetivo final de conseguir una propuesta de valor para nuestros clientes claramente diferenciadora.

Durante los últimos años he conseguido, con la aportación de mi equipo, implementar grandes proyectos TIC que han ayudado a nuestros clientes a disponer de soluciones diferenciadoras que les han permitido mejorar y optimizar tanto la forma de comunicarse con sus empleados y clientes como la gestión de sus procesos de negocio.

A continuación, describo con más detalle las principales actividades realizadas:

- Capacidad para entender las necesidades tecnológicas del cliente aportando aquellas soluciones que mejor se adapten a su negocio.
- Capacidad para participar en proyectos de entorno TIC aportando nuevas ideas y soluciones innovadoras.
- Capacidad de comunicación oral y escrita realizando presentación al cliente de la solución propuesta.

Agradecer muy sinceramente al comité de selección el tiempo dedicado a la valoración de mi solicitud y espero poder conocerles personalmente.

Atentamente,

Héctor



ID-58585 HÉCTOR

KEY ACCOUNT MANAGER



SOBRE MÍ

Profesional de la venta consultiva, ayudo a las empresas a reducir costes optimizando procesos y mejorando la productividad de sus empleados. Siempre orientado al cumplimiento de objetivos marcados por mi compañía.



CONTACTO



DATOS VARIOS

Experiencia en el manejo de CRM.

Carnet de conducir clase B.

Nivel alto en el uso de herramientas colaborativas.

Totalmente orientado a la transformación digital de las empresas.



EXPERIENCIA PROFESIONAL RECIENTE

KEY ACCOUNT MANAGER – KONICA MINOLTA BSS

Responsable de la gestión integral de las cuentas corporativas de la compañía.

- ▶ Maximizar el negocio en las cuentas asignadas
- ▶ Realización de visitas comerciales a prospectos y clientes activos.
- ▶ Detección de oportunidades de venta a través del despliegue del portfolio de productos y servicios de la compañía.
- ▶ Cierre de oportunidades para la consecución del 100% de resultados de venta

EJECUTIVO DE CUENTAS – GRUPO COREMOSA

Encargado de ampliar el parque de printing de la compañía.

- ▶ Preparar los planes de ventas, gestionando y optimizando los recursos asignados.
- ▶ Estudiar el mercado / competencia con una visión tecnológica constante para emprender acciones diferenciadoras que afecten positivamente al posicionamiento de la compañía.
- ▶ Identificar oportunidades de negocio e intervenir en todas las decisiones definitivas de cierre de operaciones.

EJECUTIVO DE CUENTAS – GRUPO HNA

Responsable de gestionar Seguros personales colectivos para empresas privadas como beneficio social

- ▶ Posicionar a la compañía como el proveedor de referencia.
- ▶ Definir y ejecutar el Account Plan de cada una de las cuentas clave.
- ▶ Posicionarla como referente en los diferentes ámbitos de negocio de la compañía.
- ▶ Identificar proactivamente áreas de mejora en el cliente.



FORMACIÓN ACADÉMICA

TÍTULO DE BACHILLER

La Salle Congrés

Título de bachiller de Económicas.

TÍTULO DE EGB

La Salle Congrés

Título de EGB.



APTITUDES PROFESIONALES

VENTAS



NEGOCIACIÓN



ESTRATEGIA EMPRESARIAL



MICROSOFT OFFICE



PROSPECCIÓN



NIVEL INGLÉS

