

ID-12675 VÍCTOR MANUEL

ASESOR COMERCIAL EMPRESAS RESUMEN CURRICULAR

RESUMEN EJECUTIVO

Profesionalmente me he dedicado los últimos 30 años al ámbito comercial. Específicamente en el área de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información mi experiencia se ubica a partir de 2011 cuando entro a trabajar en el canal indirecto de Telefónica de España a través de Departamento PYMES y con dos distribuidores en el territorio Canarias.

Como Jefe de Ventas a Empresas mis resultados se ubican en una media del 96% de cumplimiento de los objetivos planteados por mi empresa tanto a nivel económico como de vinculación logrando posicionarnos como uno de los Distribuidores de referencia en el territorio.

PARA VALORAR:

- Experiencia en negociación de soluciones tecnológicas.
- Formación TI acreditada.
- Conocimiento de la empresa y sus objetivos.
- Experiencia en el modelo de trabajo.
- Vinculación con la visión de negocio.

CONTACTO:

Residencia: La Laguna, Santa Cruz de Tenerife.

Nacionalidad: España

Para conocer toda la información de mi candidatura le ruego consultar mi perfil en LinkedIn.

Gracias.

EXPERIENCIA LABORAL (ÚLTIMAS 2)

Responsable Comercial B2B

CICOM TUoperador (CICOM 96 SL) | 2022-Actual

- Gestión de cuentas comerciales y de la cartera de clientes asignada.
- Planificación y venta de productos TI en proyectos, puesta en marcha y formación del cliente.
- Venta de servicios de Integración de telecomunicaciones como redes GPON, WIFI pública, IPTV, sistemas CCTV, control de accesos, centros CPD, redes estructuradas de datos, mantenimiento informático.
- Venta de servicios de telecomunicaciones como centralita IP 3CX, comunicaciones unificadas, M2M, centralitas 4G, VOIP, centralitas IP, equipamiento, etc.
- Desarrollo de la estrategia comercial del área.

Jefe de Ventas PYMES

TEABLA Comunicaciones SA (Dist. Oficial TdE) | 2011 - 2014

- Gestión del equipo comercial de Empresas en la delegación en Canarias.
- Gestión de la cartera comercial asignada.
- Control administrativo de la delegación.
- Supervisión del cumplimiento de los acuerdos y objetivos pactados con Telefónica Empresas.
- Venta de productos propios del porfolio de Telefónica Empresas.
- Captación de nuevos clientes.

FORMACIÓN

Escuela de Organización Industrial

Máster Executive Digital Business | 2019 - 2020

Programa Ejecutivo en Transformación Digital | 2018 - 2019

MBA Business School

Programa Experto en marketing, Dirección Comercial + Ventas y Marketing Digital | 2016

Escuela de Formación Empresarial EFEM

Máster Dirección Comercial Y Marketing | 2010 - 2011

Instituto Universitario de Profesiones Gerenciales (Venezuela)

Diplomado en Turismo | 1997 - 2000

Titulación Homologada por el Ministerio De Educación de España.