

Alberto Y.

San Sebastian de los Reyes | Madrid | F.Nacimiento: 15/9/74

| Background |

Key Account Manager, con 20 años de experiencia en el área de ventas en Multinacionales del sector Hardware / Software, gestionando grandes cuentas a nivel B2B / B2C en España. Gran comunicador, altamente social, siempre movido por las ganas de aprender. Orientado a Soluciones y Servicios. Motivado por la consecución de grandes proyectos a nivel nacional e internacional. Buscando crecer profesionalmente, asumiendo nuevos retos en una compañía de la que sentirme orgulloso.

| Experiencia Profesional |

1. Brother Iberia S.L.U. | Key Account Manager | Jun/2007 - Actualmente

Actualmente desarrollando función de responsable de grandes cuentas -distribuidores profesionales del sector Informático, Ofimático y Reprográfico a nivel nacional. Ofreciendo herramientas de Marketing, formaciones comerciales, técnicas y todo bajo el paraguas de un completo programa de canal orientado a Soluciones y Servicios. Asimismo prospectando nuevos distribuidores. Nos dirigimos a tipo de cliente SMB/SOHO (B2B / B2C). Brother Industries, Ltd. es fabricante multinacional de hardware de impresión, además ofrecemos un completo portfolio de soluciones y servicios (MPS and Mobility). Reportando a la dirección comercial.

2. Newell Rubbermaid, Inc | Key Account Manager | Feb/2006 - Jun/2007

Responsable de la implantación y desarrollo Canal IT, distribuidores informáticos, ofimáticos y canal eléctrico a nivel nacional, con las marcas Dymo y Cardscan (hardware). Ofreciendo apoyo de marketing y formaciones a los distribuidores. Asistiendo como expositor a ferias y convenciones del sector. Nos dirigimos a tipo de cliente SMB/SOHO (B2B). Newell Rubbermaid, Inc. Es fabricante multinacional líder en productos de consumo. Reportando a la dirección comercial

3. Groupe Seb Iberia, S.A. | Ventas | Ene/1999 - Feb/2006

Responsable de la distribución de las marcas de pequeño electrodoméstico, Moulinex, Rowenta, Tefal, Krups, en la zona de Madrid y Castilla la Mancha. Presentación de novedades, apoyo a distribuidores y grandes cadenas verticales de Electrónica, relación con mayoristas, para aprovisionamiento de producto y confección de revistas. Prospección de nuevos distribuidores. Groupe Seb es fabricante multinacional de pequeño electrodoméstico. Reportando al coordinador de ventas.

| Educación |

1. Técnico Superior Programador de Gestión | 1993 - 1995

| Idiomas |

1. Español | Nativo

2. Inglés | Fluído

| Referencias |

1. José Luís Encabo | Presales Manager at Brother Iberia, S.L.U. | 669 85 39 37

| Habilidades Técnicas |

B2B/B2C Key Accounts Management | SaaS Software Selling | Negociación | Team Leadership | CRM |

| Cursos de Formación |

1. Excellence in Written Communications & Good Communicator keys | Fundación Tripartita | 2014

2. Effective Presentations | Global Knowledge | 2015