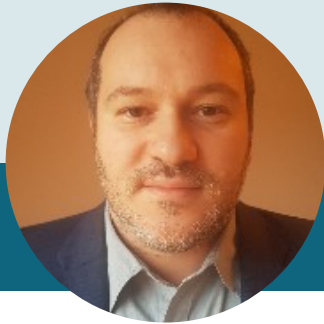




28939
Arroyomolinos
Madrid



24/10/1979



Argentino



Casado



ID-59436 IGNACIO

RESUMEN PROFESIONAL

Estudiante de Administración y Marketing, con un gran interés en Manejo de Grandes Cuentas. Con capacidad para aprender y aplicar mis conocimientos al ámbito profesional. En busca de una oportunidad laboral en la que desarrollar mis habilidades y adquirir experiencia.

FORMACIÓN

Licenciado en Administración de Empresas : Dirección y Administración
U.A.D.E - Buenos Aires
11/2003

Técnico en Comercio y Marketing : Marketing
UCES - Buenos Aires
12/2001

HISTORIAL LABORAL

03/2020 - Actual

Responsable de Grandes Cuentas **Servinform** - Madrid, Torrejón de Ardoz

- Interlocutor directo entre las grandes cuentas existentes y búsqueda activa de nuevas cuentas, focalización orientada al cliente, incrementando los negocios de la compañía y fidelizando la vinculación de nuestros clientes, empleando planes diferenciados de trabajo y a la medida de cada uno de ellos, diseñando planes comerciales utilizando todas las variables en cada estrategia como precios, promociones, condiciones de pago, etc. Negociación directa con los responsables de la toma de decisiones. Cooperación y trabajo en equipo con los departamentos de marketing, administración ,logística, e implementación del servicio.

03/2015 - 12/2019

Key Account Manager **AADI CAPIF ACR** - Madrid, Madrid

Responsable del manejo y crecimiento de las cuentas claves a nivel nacional. Especialista en ventas B2B. Desarrollo y ejecución de estrategias comerciales que maximizaron las ventas. Manejo de las cuentas mas importantes del país, negociación directamente con los responsables, cumplimiento de los presupuestos anuales.

02/2010 - 01/2015

Key Account Manager **Nestle** - Madrid , Madrid

Gestión y fidelización de las Grandes Cuentas existentes a nivel nacional(hipermercados, supermercados, multinacionales).Ventas B2b.
Definir, implementar y desarrollar estrategia comercial para clientes clave.
Negociación y desarrollo de acuerdos comerciales.
Análisis de la evolución de venta de los centros y buscar planes comerciales para el crecimiento de la cuenta.
Maximización de la calidad del servicio revisando que todo el circuito este correcto.
Control de los CRM s de calidad de servicio del cliente

01/2009 - 02/2010

Responsable de Grandes Cuentas Coca-Cola FEMSA - Madrid, Madrid

Administración y desarrollo de los usuarios más importantes del país tanto públicos como privados, elaboración de ofertas y realización de las negociaciones hasta la firma de los grandes acuerdos comerciales, análisis metódico de los clientes, identificando sus fortalezas y debilidades.
Seguimiento exhaustivo de los acuerdos y realización de reportes semanales a la Gerencia General.

04/2006 - 11/2008

Jefe de Equipo de Ventas Bacardi - Barcelona , Barcelona

Reclutamiento de nuevos clientes y uso de estrategias de marketing, elaboración de informes de ventas, manejo de las cuentas más importes de la compañía, participación en lanzamientos de nuevos productos, elección, capacitación y acompañamiento de los vendedores a cargo.

03/2001 - 12/2005

Asesor Comercial Deutsche Bank - Barcelona, Barcelona

Departamento de Consumo: Estudios de préstamos personales, Protocolos, Leasing, Renting, etc... hasta el momento de la firma.
Departamento de Atención al Cliente, facilitando información sobre todos los procedimientos para cancelaciones, amortizaciones, seguros, modificación de datos,
impagados, relativos a todos los tipos de financiación del banco,
Departamento de Hipotecas: realizando estudios de créditos hipotecarios

APTITUDES

- Persona responsable, organizada y con afán de superación
- Grandes aptitudes para el análisis de cuentas
- Fortalece equipos de ventas de alto rendimiento
- Dotes de liderazgo y gestión de equipos
- Experiencia en el sector B2B
- Gestión de cuentas nacionales
- Fuerte perfil comercial orientado a los resultados
- Crecimiento comercial
- Grandes dotes comunicativas escritas y verbales
- Desarrollo comercial
- Persona con grandes dosis de tolerancia y comprensión para resolver con eficacia los conflictos que puedan surgir

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Inglés:

Avanzado

C1

Portugués:

Básico

A2