

JAVIER C. D.

Comercial Manager

Dinamismo y una amplia experiencia en ventas a nivel nacional e internacional, búsqueda de nuevas oportunidades en clientes del sector público y privado, gestión del proceso completo de venta con cartera de clientes, dando a conocer los servicios del grupo y cerrar visitas para el departamento comercial.

Histórico probado en entornos competitivos con un logro consistente de las metas propuestas y crecimiento de las ventas. Capacidad para dirigir equipos comerciales, impulsando mejoras significativas en las relaciones comerciales.

Proyección internacional visitando filiales y acercando posturas con los clientes potenciales.

Áreas de Especialización

<u>Key Account Management</u>	Nuevas oportunidades de negocio	Grado alto de fidelidad en cuentas claves para la empresa.
<u>Sales Projects Management</u>	Saber como vender	Proceso de licitaciones

Formación:

- ❖ **2021-2022**: ESIC, Key Account Management
- ❖ **2018-2019**: ESIC, Master Postgrado Programa superior y dirección de ventas (PSDV).
- ❖ **2010-2011**: VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS AND BUSINESS (WU), Austria. Erasmus Program
- ❖ **2005-2011**: UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID (UCM). Licenciatura de Economía

- ❖ Castellano
- ❖ Inglés: muy fluido.
- ❖ Italiano: muy fluido

- ❖ Microsoft Office (Excel, PowerPoint, Word): Nivel avanzado.
- ❖ Nivel avanzado de la herramienta SALESFORCE ❖ Internet, redes sociales y Windows 7: Nivel avanzado.
- ❖ Análisis cuántico: E-Views.
- ❖ Salesforce CRM
- ❖ Carné de conducir: Disponible (tipo B). Vehículo propio

Experiencia profesional

Seur DPD Group	<u>Key Account Manager</u>	2020 - Actualidad
----------------	-----------------------------------	-------------------

- ❖ Gestionar cuentas claves de la organización
- ❖ Revisión de KPIs periódicamente para establecer nuevas líneas de mejora ❖ Mantener una búsqueda constante de nuevos clientes y mercados.
- ❖ Realización de Business Plan con cada GGCC.
- ❖ Realizar informes de seguimiento mensual canal GG.CC
- ❖ Seguimiento y análisis cumplimiento de objetivos
- ❖ Plan de ventas anual con revisión de forma trimestral
- ❖ Reporte mensual a Dirección de los informes de venta

Seur DPD Group	Sales Manager	2016 – Actualidad
----------------	----------------------	-------------------

- ❖ Asesorar de manera real y objetiva a los clientes y sus necesidades
- ❖ Administrar y planificar las visitas comerciales según los KPIs marcados por la compañía ❖ Mantener una búsqueda constante de nuevos clientes y mercados.
- ❖ Gestionar relaciones con los clientes: contacto directos con las cuentas, elaboración de propuestas comerciales, negociando condiciones del cliente.
- ❖ Coordinar y gestionar Grandes Cuentas
- ❖ Realizar informes de seguimiento mensual canal GG.CC
- ❖ Seguimiento y análisis cumplimiento de objetivos

S.P.I	Business Sales Manager	2016
-------	-------------------------------	------

Comercialización de soluciones avanzadas en TI que requieran las necesidades de los clientes: desde el hardware con los Sistemas operativos a las aplicaciones incluyendo los Servicios profesionales y de Mantenimiento.

- ❖ Estrategia de desarrollo y apertura de nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales.
- ❖ Análisis del potencial de mercados aún sin explorar, así como de su prospección.
- ❖ Establecer contacto y confianza con los clientes ❖ Optimización de los márgenes de la empresa

IB Remarketing	Account Manager	2011 - 2016
----------------	------------------------	-------------

Comercio de equipos IT (Hardware) reacondicionados multimarca, ya sea venta, alquiler, mantenimiento, recompra o reciclaje. Control del ciclo de vida de servidores, cabinas de almacenamiento, librerías y electrónica de red.

Logros individuales:

- ❖ Apertura de más de 30 nuevos clientes.
- ❖ Introducción en mercado LATAM.
- ❖ Objetivos logrados primer y segundo año.
- ❖ Recomendado por Director regional: Nicolás Berger. Teléfono: +34 689363392.