



ID-64565 Jose Antonio

Dirección: Vélez – Málaga

Más de quince años dedicados a la consultoría TI/TIC en Andalucía. Me considero una persona confiable, planificada, con alta capacidad de adaptación y aprendizaje, colaborador y muy enfocado a objetivos. He tenido la oportunidad de trabajar tanto en departamentos de captación como de fidelización de empresas, hecho que me ha servido para ampliar mis conocimientos y especializarme en la venta consultiva. En varias etapas he dirigido equipos comerciales, sin perder nunca el contacto con el cliente final.

Formación académica

- Ciclo Formativo de Grado Superior en Gestión Comercial y Marketing (2006 - 2008)

Cursos y seminarios

- “Gestión Comercial en el sector de las TIC” [160h] (2008)
- “Community Manager” [20h] por Infocentro (2015)
- “Marketing En Internet” [65h] por Educate Centro de Formación (2015)
- “Gestión Eficaz del Tiempo” [65h] por Educate Centro de Formación (2015)
- “Estrategias Para El Trabajo En Grupo” [20h] por La Factoría gabinete (2015)
- “Digital Selling Expert” [20h] por Digital Selling Institute (2021)

Experiencia

- **Club Baloncesto Málaga - Prácticas en Dto. Marketing (09/2007 - 12/2007)**
- **Grupo Top Digital - Asesor de desarrollo y fidelización (04/2008 - 05/2016)**
 - Asesoramiento tecnológico a PYMES andaluzas.
 - Gestión, mantenimiento y desarrollo de cartera propia de clientes.
 - Comercialización de productos de telefonía fija y móvil, servicios avanzados de centralita, Google Apps for Works, Microsoft 365, posicionamiento WEB, geolocalización, M2M, etc.

- **Digital Milenium 2008 S.L./Grupo Oshop - Coordinador de Ventas a Empresas - Delegación de Málaga (06/2016 - 08/2018)**
 - Responsable de la búsqueda y selección de la fuerza de ventas de la delegación.
 - Formador en producto, herramientas y técnicas de venta.
 - Analizar la situación de ventas a través del funnel de ventas, corrigiendo y adaptando la estrategia en base a los resultados.
 - Realización de visitas conjuntas de apertura, presentación de propuesta o cierres con los vendedores.
- **Grupo Top Digital - Asesor senior / jefe de ventas (08/2018 - 06/2019)**
 - Analizar la situación de ventas a través del funnel de ventas, corrigiendo y adaptando la estrategia en base a los resultados.
 - Detectar oportunidades de venta de soluciones del Grupo: SAGE, desarrollo de Apps, soluciones IoT.
 - Verificar la correcta realización de propuestas y pedidos.
 - Digitalización de negocios a través de productos según sectores: localización, M2M, posicionamiento SEO y SEM, Microsoft 365, Google Apps for Works, Azure, SD-WAN, control horario, etc.
- **Axafone Telecomunicaciones - Consultor Senior IT / jefe de ventas (06/2019 - 04/21)**
 - Analizar la situación de ventas a través del funnel de ventas, corrigiendo y adaptando la estrategia en base a los resultados.
 - Verificar la correcta realización de propuestas y pedidos.
- **Accenture España - Consultor de Negocios TI/TIC (05/21 - 05/23)**
 - Consultoría a Grandes Cuentas en Andalucía y Extremadura en telecomunicaciones, soluciones avanzadas de conectividad, Ciberseguridad (Soluciones perimetrales en red, Endpoint, Apps, AntiDDoS, Email, Móvil).
- **Innovasur - Delegado de ventas AAPP (08/23 - en la actualidad)**
 - Consultoría a APP sobre soluciones de:
 - CCTV
 - Ciberseguridad
 - Infraestructura IT
 - Smart City

Otros datos de interés

- Carné de conducir B y vehículo propio.
- Disponibilidad horaria y de desplazamiento.