

ID-65362 Susana

Senior Channel Account Manager



Perfil profesional

Profesional de 16 años de experiencia en el área comercial, desarrollando puesto de Account Manager y Team leader. Los últimos 9 años en fabricante de ciberseguridad. Dos etapas profesionales: Channel Account Manager: Creación, gestión y desarrollo de nuevo negocio con relación directa con el partner y cliente final. Team Leader: gestión y liderazgo del equipo comercial. Colaboración directa con los departamentos técnicos, marketing y comunicaciones.

Persona dinámica, proactiva, orientada a resultados y consecución de objetivos, capacidad analítica y visión para la detección de oportunidades de negocio y con habilidad para el trabajo en equipo. Comprometida con la empresa y con el cliente colaborador. Dimensionando y ejecutando proyectos, cubriendo la satisfacción y necesidad del cliente. Atendiendo sus consultas, ofertas e incidentes en el proceso.

Mi objetivo en este momento es ocupar un puesto de Account Manager o Team leader del departameto comercial, donde pueda compartir mis conocimientos y experiencia, organizar estrategia comercial garantizando la consecución de los objetivos marcados por la empresa.

Trayectoria profesional

Oct 2023 – Actual



Gladtolink (no-code platform)

Senior Channel Account Manager

Jun 2020- jul 2023



WatchGuard Technologies
(Fabricante ciberseguridad)

Channel Account Manager

Trabajar desde el equipo de ventas para promover y vender productos de ciberseguridad dentro del territorio geográfico Norte (Aragón, La Rioja, Navarra, País Vasco, CA Valenciana). Responsable de detectar y cotizar oportunidades nuevas de negocio, capacitar, generar y dar seguimiento a leads, apoyar eventos y realizar pronósticos de los proyectos en pipeline.

Reportar y trabajar en estrecha colaboración con el Gerente de Cuentas de Canal Territorial (TCAM) para asegurar el cumplimiento de la cuota territorial, además de unirse a los equipos Técnicos preventa y marketing, en presentación de eventos y formación a los partners en el territorio asignado.

Mar 2014- jun2020



Panda security

Team Leader / Channel Account Manager

(Fabricante ciberseguridad)

Gestión comercial y liderazgo para producir el pronóstico, a nivel de ganancias y crecimiento en el territorio geográfico Madrid y Cataluña, Levante y Andorra. Promover el trabajo en equipo, motivar y asesorar a los Inside Sales. Liderar con el ejemplo. Asegurarse que los procedimientos se cumplen. Asegurarse que sus colaboradores conocen los objetivos, aplicando veracidad en el registro de su consecución. Asistir a reuniones internas interdepartamentales para conseguir la optimización de la operativa del servicio. Asistir a reuniones con Partners y clientes, presentación de servicios y soluciones adaptando la oferta y la negociación según necesidad y valoración del negocio en conjunto. Asistir a eventos relacionados con el negocio: ofrecer presentaciones y eventos formativos a distribuidores y clientes, para la captación de nuevas cuentas. Cierre de contratos, negocio, gestión de pedidos.

Sept 2013 – mar 2014



Ricopia Technologies

(Distribuidor printing – Ricoh – Kyocera)

Business Unit Manager

Reclutar y formador personal en los conocimientos profesionales y habilidades relacionadas con el trabajo, responsable por tanto de formación y ventas. Proveer un liderazgo fuerte para equipos de ventas y marketing para asegurar el logro de los objetivos de ventas y control del presupuesto y los gastos dentro de la unidad de negocio con el fin de garantizar la rentabilidad.

Agos 2012-Ene 2013



Insight
(Distribuidor software y servicios)

Corporate Account Manager

Foco en venta de valor de software y servicios IT asociados. Software Licensing Specialist MidMarket (SMB) Accounts. Fabricantes foco: Microsoft, Adobe, Symantec, Kaspersky, VMware, Red Hat, CA, Citrix, McAfee, Autodesk, IBM, Trendmicro, etc.

Jul 2011 – jul 2012



SiteL – Microsoft
(Colaborador Microsoft)

ITM Account Manager

Cliente Microsoft. Identificar oportunidades cualificadas y asignación de esas oportunidades a los partner de campo para el seguimiento y cierre. La escucha activa de una necesidad identificada proponiendo soluciones de Microsoft pertinentes o las opciones de licencia para generar interés, y crear una sólida propuesta de valor.



Nov 2007- Agos 2010

Zaapa Ibérica
(Distribuidor retail- Hardware, periféricos)

Responsable comercial de distribución

Coordinación de venta en Dpto. Distribución. Responsable comercial y tomador de decisiones de negocio de cuentas retail: visitas personalizadas El corte Inglés, Eleclerc, Alcampo, Hipercor: (Galicia, Asturias, País Vasco, Zaragoza, Barcelona, Madrid). Gestión de cartera de clientes, proceso de negocio y objetivos de la organización. Elaboración de tarifas según condiciones concretadas, acuerdos de productividad, Rappels, descuento.



Feb 2005 – Dic 2007

GTI Software & Networking
(Mayorista software, hardware, networking y servicios)

Account Manager

Desarrollo de negocio, prospección e identificación de clientes potenciales, valoración de rentabilidad de cuentas. Consecución de los objetivos de la compañía y de las distintas campañas de los fabricantes. Atención técnica especializada en los principales fabricantes de software y hardware.

Formación y certificaciones

- Grado puericultura Educación infantil.
- Grado en Educación Social. (2º año)
- Inglés: Conversación
- Español: Lengua materna
- Curso básico técnico de ciberseguridad – INCIBE: Agosto 2023
- Habilidades directivas gestión de equipos – ADALID: Junio 2020
- Certificación comercial y técnica ciberseguridad WatchGuard: Endpoint , Firewall, Wiffi, MFA.

Colaboraciones y presentaciones



[Cómo marcha la digitalización de la educación \(revistabyte.es\)](http://revistabyte.es)



[Consolidación del entorno híbrido: claves para prevenir una brecha - Conferencia para Asociación @aslan](#)



[Webinar | Protege a tu empresa y colaboradores de ciberataques \(camaralicante.com\)](http://camaralicante.com)