

ID-44375 Oriol

Más de 10 años de experiencia en Ventas y Desarrollo de negocio. Responsable, ambicioso y proactivo. Creo en la motivación y la pasión como claves para el crecimiento personal. Quiero formar parte de un proyecto donde poner a disposición de la estrategia de la empresa mi vocación de servicio, curiosidad y pasión por los resultados. Poseo una alta adaptación al cambio y apporto una clara orientación al cliente.

EXPERIENCIA

Account Manager IT

Abast Systems & Solutions, SL - 09-2021 - Actualidad

- Gestión de cartera comercial y detección de necesidades
- Seguimiento y gestión activa de cuentas asignadas
- Planificación de mejoras con las clientes mediante reuniones
- Elaboración de Proyectos IT con las distintas áreas de negocio

Sales Manager de Software, Licencias, SAAS

Impactta Soluciones IT - 09-2020 / 09-2021

- Prospección de mercado mediante telemarketing y mailing
- Fidelización y asesoramiento personalizado grandes cuentas
- Visitas comerciales de fidelización y captación
- Evaluación KPI's, facturación y resultados trimestrales
- Gestión CRM, creación y cierre de oportunidades
- Demos Online del programa y servicios a clientes
- Seguimiento y gestión activa de renovaciones de contratos

Sales Manager Software, Licencias, SAAS

ImesD Electrónica - 01-2018 / 09-2020

- Gestión cartera comercial y seguimiento de Leads
- Consecución de objetivos comerciales y crecimiento de facturación.
- Campaña "Hunter" de reactivación de clientes dormidos.
- Gestión CRM, creación y cierre de oportunidades
- Demos Online personalizadas del Software
- Gestión de distribuidores y afiliados

Sales Specialist de RRHH en Sector Industrial

Marlex Human Capital, S.L. - 01-2017 / 12-2017

- Captación y fidelización de cartera de clientes
- Elaboración de presupuestos, negociación de cierres y márgenes
- Consecución de objetivos y aumento de facturación

Gestor comercial de Telecomunicaciones

Telefónica España, S.A. - 04-2010 / 10-2016

- Captación y fidelización clientes B2B, gestionando grandes cuentas
- Clara orientación a objetivos exigentes, a su adaptación y evaluación
- Asesoramiento sobre facturación y servicios a clientes



Mataró, 35 años

FORMACIÓN

Ciencias Empresariales en la Universidad de Barcelona

Bachillerato Social y Económico en I.E.S Llavanes

IDIOMAS

Español: Nativo

Catalán: Nativo

Inglés: Básico

INFORMÁTICA

Paquete Microsoft Office

CRM

ERP

CURSOS

Técnicas de venta y cierres de venta en Movistar

Gestión de equipos y liderazgo en Movistar

Gestión comercial y motivacional en Movistar.

OTROS

Permiso de conducir A y B

Vehículo propio