

MANUEL LÓPEZ INIESTA

SOBRE MÍ

Cuento con más de 10 años de experiencia en el extranjero y a nivel nacional, en distintos sectores relevantes como el turístico, la automoción y el energético. Gestor de cuentas clave con gran nivel de exigencia y procesos a medida, realización de proyectos y protocolos y muy habituado a fechas límite ajustadas, gran presión, trabajar bajo objetivos y KPI's. He realizado negociaciones de alto nivel trabajando siempre en equipo y con organización. Acostumbrado al cambio continuo y con gran adaptabilidad.

CONTACTO

- +34 657 231 104
- ml.iniesta26@gmail.com
- Madrid
- /in/manuellopeziniesta

EDUCACIÓN

Máster Administración y Dirección de Empresas (MBA)
Universidad Autónoma de Madrid
Oct 2014 - Oct 2016

Grado Gestión Turística
Universidad de Alicante
Sept 2007 - Jun 2011

Erasmus en Francia (Institut Limayrac)

IDIOMAS

- Inglés (Fluido)
- Catalán (Fluido)
- Francés (Básico)

SOFTWARE

- Salesforce
- Power BI
- Microsoft Office

OTROS

- Permiso de conducir (B)
- Disponibilidad inmediata
- Disponibilidad para viajar
- Disponibilidad para cambio de residencia

EXPERIENCIA LABORAL

SIXT

Jun 24

Senior Professional Corporate Sales Trucks

Responsable del segmento de van & trucks en España. Mis principales funciones son la captación, gestión y mantenimiento de grandes cuentas para flota de vehículos industriales. Creación y negociación de presupuestos, promoción del producto Long Term/renting flexible, así como la identificación de nuevas necesidades en clientes existentes. Mi principal objetivo es la diversificación de la cartera de clientes para conseguir la estabilización durante todo el año y la ruptura de la estacionalidad propia del sector.

GALP ENERGÍA

Sept 21 - Sept 23

Key Account Manager

Segmento transportes del área B2B. Mis funciones principales son el mantenimiento y captación de grandes cuentas, gestión de asociaciones y federaciones (FENADISMER). Oferta de variedad de productos y servicios como tarjeta de combustible, entrega de a granel en base propia, GNL, paquetes de electricidad, lubricantes, etc.

AVIS BUDGET GROUP

Iberia Leisure Sales Supervisor

Ene 18 - Ago 21

Gestión de cuentas estratégicas de intermediación como Rentalcars, Expedia, Tui, etc. Ofreciendo soluciones basadas en sus necesidades de movilidad (Brokers, TTOO, OTA's). Atracción de negocio internacional en España y Portugal, así como crecimiento del mercado doméstico mediante la supervisión de ventas en ambos países; siendo responsable de una persona a mi cargo en Lisboa. Coordinación con adquisición, salida y posicionamiento de flota por regiones en vinculación con revenue management.

Key Account Executive

Abr 16 - Dic 17

Gestor de grandes cuentas como Mercadona, Volkswagen, Lidl o HP (entre otras). Trabajo con entorno de gran presión y proyectos con fechas límite muy ajustadas para el establecimiento de protocolos de actuación ante posicionamiento de flota adecuada en tiempo, tipo y ubicación para presidencia y altos ejecutivos. Negociación de T&C en volumen, precio, distribución, ancillaries, etc. y servicio a medida en todos los aeropuertos y principales vía ferroviarias de España y Portugal.

Hotel Sales Executive

Jul 15 - Mar 16

Búsqueda y gestión de hoteles en enclaves turísticos relevantes. Estudio de mercado, análisis de potencial, visitas, gestión BBDD, informes de producción y coordinación con operaciones y red de local market.

IMPERIAL LONDON HOTELS

Jun 13 - Oct 14

Reservation Agent

Contacto telefónico y mail con TTOO, agencias y particulares para la gestión de reservas, control de disponibilidad y rotación de habitaciones.