



José Antonio

KAM Grandes Cuentas
SAP BW / CRM

PERFIL

Profesional con excelentes habilidades analíticas, formativas, comerciales y de gestión de clientes y resolución de incidencias.

Persona proactiva, motivada y con facilidad de aprendizaje, acostumbrada a trabajar en equipo y bajo presión, para la consecución de objetivos y la realización de proyectos con alta eficiencia.

HABILIDADES

- Aptitudes comunicativas y sociales.
- Motivación.
- Trabajo en equipo.
- Flexibilidad y adaptación.
- Rapidez en la resolución de incidencias y toma de decisiones.
- Capacidad organizativa.

CONTACTO



Madrid



EXPERIENCIA PROFESIONAL

KEY ACCOUNT MANAGER | Octubre 2022- Actualidad SERES

- Labores comerciales de preventa y evolutivos, presentaciones/defensa. Visitas presenciales.
- Experiencia en la interlocución con clientes y proveedores, (mandos intermedios, Gerencia y Directores Comerciales. Fidelización de clientes.
- Coordinación entre diferentes áreas de la empresa y cliente/usuario final, para la detección de posibles mejoras y resolución de incidencias.
- Elaboración y seguimiento de plan de acción. Experiencia en alcanzar los objetivos cuantitativos, cualitativos y de rentabilidad fijados en el presupuesto de las áreas de ventas.
- Prospección y contratación de nuevos clientes de diferentes sectores, creando un entorno de confianza, respondiendo y dando soluciones a sus necesidades. Excelentes habilidades de relación interpersonal y negociación.
- Ayudo a los clientes a resolver todas sus dudas/problemas y a sacar el máximo provecho de la herramienta. Fidelización de clientes y proyectos.
- Formación a usuarios y equipos en diferentes modalidades, (presencial, on line) y con diferente temario, tanto técnico como de habilidades. Elaboración de manuales y guías.
- Capacidad organizativa, cultura corporativa y alta capacidad de aprendizaje.

KEY ACCOUNT MANAGER | 2019 – Octubre 2022

BI Expert Consulting - C3 Consulting

- Labores comerciales de preventa y evolutivos, presentaciones/defensa (SAP BW, HANA) y otras soluciones de Consultoría.
- Gestión de proyectos, Team Leader. Customer Experience (CX)
- Coordinación entre diferentes áreas de la empresa y cliente/usuario final, para la detección de posibles mejoras y resolución de incidencias.
- Formación a usuarios y elaboración de manuales y guías a requerimiento del cliente.

Prospección y contratación de nuevos clientes de diferentes sectores y soporte y resolución de incidencias.

CONSULTOR SENIOR SAP BW/HANA | 2014 – 2019

Indra, SCL Consulting, JGC, Altim, Grupo S.M.

- Toma de requerimientos y elaboración de diseños y evolutivos.
- Parametrización sistema según cliente. Fidelización de clientes. Optimización de programas y estabilización de proyectos.
- Seguimiento de pruebas en desarrollo, integración y puesta en productivo.
- Formación a usuarios y elaboración de manuales y guías específicos.
- Colaboración en preventa con presentaciones-defensa en grandes proyectos.

CONSULTOR SAP BW | 2003 – 2014

KPMG, Unisys, Accenture

- Apoyo a la gerencia en tareas de diseño y toma de requerimientos.
- Parametrización del sistema según diseño funcional y pruebas.
- Soporte y resolución de incidencias.
- Formación a usuarios y realización de manuales y guías.
- Responsable Call Center con 30 agentes para un proyecto de venta de energía y formación a los agentes del Call Center de CYII con SAP CRM.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Administración y Dirección de Empresas.

Universidad San Pablo CEU, Madrid, 1995.

Máster Consultoría SAP FI, CO, MM, HR.

La Salle International School, Madrid, 2014.

Máster en SAP HANA-Big Data y SAP BW (Sap HANA Views, Sap HANA Live, CDS, Seguridad SAP HANA).

Cloudftic (2020-2021)

IDIOMAS

Inglés (Professional working)

Estancia año escolar EEUU
(1994-1995)

OTROS

Movilidad geográfica.

Carné de conducir y vehículo propio.