

Summary

Especialidades: Ventas B2B & B2C. Comercialización de productos, servicios y soluciones. Gestión de equipos comerciales, estrategias de venta y gestión de presupuestos. Sectores tecnológico, automoción, software, industria 4.0

Experience

- *Key Account Manager at Prismacim (Abril 2022-actualidad)*

Responsable nacional de desarrollo de nuevo negocio B2B. Comercialización de soluciones PLM y ALM de última generación que tienen como principal propósito impulsar la innovación, la productividad y la competitividad en empresas en proceso de transformación digital con el apoyo del portfolio de soluciones de SIEMENS D.I.S

Interlocución con responsables de decisiones tipo Gerentes, Directores Técnicos, Directores de Proyectos y Directores Informáticos.

- *Key Account Manager at Liddeo / Ofertas de Concesionarios (Noviembre 2019-Marzo 2022)*

Responsable nacional de la negociación de acuerdos comerciales B2B con concesionarios, grupos de automoción y marcas para la activación de ventas a través de soluciones tecnológicas y de marketing digital.

Interlocución con Gerentes, Directores Comerciales y Responsables de Marketing.

Cierre y seguimiento de las operaciones, contacto permanente con el cliente, análisis, seguimiento, resolución de incidencias y aplicación de mejoras en los procesos para la consecución de los objetivos planteados.

- *Co-Founder & Key Account Manager at CarPersonalShoppers (Mayo 2017-Noviembre 2019)*

CarPersonalShoppers nace de la inquietud de dos emprendedores con más de 15 años de experiencia en el sector del automóvil i tecnológico que se proponen trasladar el modelo del Personal Shopper a la venta de coches.

Intermediamos en el proceso de compra y venta del vehículos, ayudamos tanto al que compra como al que vende.

Negociación B2B con los partners y comercialización B2C de la solución para la compra de vehiculo y los servicios adicionales. Desarrollo del negocio a nivel nacional.

- *Head of Sales at Enalquiler.com (Septiembre de 2010 - Mayo de 2017)*

Responsable del equipo de Ventas que comercializa servicios de publicidad inmobiliaria en los portales enalquiler.com, ventadepisos.com y masprofesional.com.

Supervisión, formación en técnicas de venta y focalización en la consecución de los objetivos establecidos y la calidad del servicio.

Negociación y gestión de GGCC y de Partners estratégicos de la compañía.

- *RACC (Diciembre 1999 - Septiembre de 2010)*

- *Web Racc.Coordinador Comercial (Mayo 2003 -Septiembre 2010)*

Supervisor comercial del equipo de ventas de la Web del RACC y de la Plataforma Telefónica

Seguimiento diario de los resultados, formación en técnicas de venta, escuchas de llamadas, asignación de solicitudes, participación en la definición de los objetivos y propuesta de mejoras en la estrategia comercial.

Negociación y seguimiento con los Partners estratégicos de la compañía.

- *Web Racc. Comercial (Diciembre 1999-Mayo 2003)*

Comercial en el Canal Web i en el Canal Telefónico del Reial Automòbil Club de Catalunya.

Education

- Siemens Professional Education
- Community Manager
- Historia. UB (Universitat de Barcelona)