

ID-59105 Antonio

Información Personal	Datos de contacto
Fecha de nacimiento: 10/01/1967 País de nacimiento: España Nacionalidad: Española	Dirección: 41960, Gines (Sevilla)

Formación

1982-1986

Bachiller Superior

1986-1990

Estudios de Diplomado en Informática.

Experiencia Profesional

Actual

CONSULTOR ESTRATEGICO DE VETAS B2B B2C en Sector Salud, Energías renovables, Robótica, IT.

Trabajo como profesional independiente para varias compañías, ejerciendo como **Closer de Ventas** de alto valor.

Cierro las ventas de sus Lead, y cobro una comisión por cierre efectuado

2020-2021

COANDA KYOCERA DOCUMENT SOLUTIONS

Distribuidor oficial de Kyocera, empresa multinacional de venta de equipos de impresión, multifuncionales y soluciones de software que ayuden a las empresas en su transformación digital.

Account Manager.

Especialista en venta de soluciones de gestión documental, ayudo a las empresas a automatizar sus procesos documentales con la solución **Solpheo Suite**.

Apoyo a la red comercial de Andalucía en la venta de soluciones Software.

Prospección del mercado en busca de nuevos clientes potenciales en el territorio asignado.

Planificación de visitas a clientes, gestión de lead, negociación y firma de las soluciones que mejor se adapten a cada tipo de cliente.

Venta consultiva en los clientes para que puedan aprovechar todas las soluciones de nuestro portfolio de productos, tanto equipos, software consultoría digital.

2018-2020 **Ricoh España S.L.U. Sevilla**

Multinacional Japonesa del sector de impresión, artes gráficas, Gestión documental, consultoría de servicios I.T.

Account Manager.

Realizo la función de **Hunter** para la captación de nuevos clientes mediante técnicas de prospección telefónica, generación de visitas concertadas, visitas puerta fría, atención directa de leads, generación de contactos en redes sociales, etc, con el objetivo de convertir el prospecto en cliente, proponiendo siempre una propuesta de valor añadido que genere mayores beneficios y ahorros de costes.

Durante estos años me especializo en la generación de oportunidades y venta de una solución de gestión de procesos documentales para las empresas (DocuWare), realizando presentaciones, demostraciones de la solución, toma de datos para posterior implantación por los especialistas.

DocuWare está considerado como uno de los mejores gestores documentales del mercado, y del cual tengo las certificaciones necesarias para su venta.

Puedo decir que he convertido más de 40 prospectos en clientes completamente satisfechos.

2014-2020	Texla Control S.L (Grupo Texla) Empresa especializada en servicios I.T. para empresas distribuidoras de electricidad. Delegado Comercial. Responsable de las ventas de contadores, concentradores digitales y software de Telegestión (STG Lite), así como de otras soluciones de valor añadido. Distribuidores de las marcas ZIV y SOGECAM. Soy el responsable de la distribución como socio de canal del software ERPagro, desarrollado por la empresa Hispatec, y especializado en el sector Agroalimentario, para las provincias de Jaén, Córdoba, Sevilla y Cádiz. Este software se encuentra implantado en más de 400 empresas referentes del sector en toda España, siendo actualmente líder del mercado agroalimentario. Así mismo también realizo tareas de consultor de ventas de soluciones I.T.	Sevilla
1998-2013	Océ España S.A. (Grupo Canon) Multinacional Holandesa del sector de Impresión, Artes Gráficas, Consultoría I.T. Major Account Manager Responsable para Andalucía, Extremadura y Canarias de las ventas de sistemas de impresión, copiado y escaneado de alto volumen y gran formato a grandes cuentas de ingeniería, construcción, arquitectura, reprografías artes gráficas, gobierno y universidad. Así como del control, total, seguimiento y mantenimiento de los clientes, proporcionándoles apoyo comercial y proporcionando además soluciones de software específico de gestión de impresión y gestión documental. Encargado de crear y apoyar en ventas a la red de distribución y colaboradores. Conocedor del mercado, acostumbrado a trabajar por objetivos. Manejo de ciclos de venta compleja con soluciones de alto valor económico. Contactos de primer nivel en las empresas del sector. Establecimiento de estrategias comerciales. Identificación de clientes potenciales. Negociación de grandes cuentas. Coordinación y ejecución de campañas de venta (Jornadas de puertas abiertas, Presentaciones en Ferias especializadas, Road Shows, etc...)	Sevilla
1994-1998	ATSOC Partner Tecnológico de la Multinacional SIEMENS Técnico Comercial Responsable de la captación de grandes cuentas para la implantación de grandes servidores en entornos de red. Responsable de la distribución para toda Andalucía de software específico para empresas instaladoras eléctricas Venta de ordenadores y software de gestión a empresas y particulares.	Córdoba
1992-1994	Acisa (Andaluza de consultores informáticos) Distribuidor en exclusiva para Córdoba de la marca de ordenadores TULIP.	Córdoba

Consultor tecnológico

Venta y distribución de equipos informáticos, software de gestión a empresas y particulares.

Apoyo comercial a los distribuidores de la provincia.

Venta de soluciones específicas para Ayuntamientos y Organismos oficiales de la provincia.

1990-1992

Academias Colón

Centro de formación privado y homologado por el Inem

Profesor de informática

Imparto cursos privados de ofimática, (procesadores de textos y hojas de cálculo)

Madrid

Idiomas

Español (Nativo) Inglés (Fluido)

Información adicional

Formación continua en gestión comercial y ventas, técnicas de negociación y prospección de mercados.

Cursos:

SPIN , Cross Selling y MCS (Managing Complex Sales)

Curso Avanzado Prospección en LinkedIn

CLOSER DE VENTAS DE ALTO VALOR (CERTIFICADO)

Soy closer de ventas, te ayudo a incrementar tus cierres, escuchando y ayudando a tus clientes.

¿Quieres saber cómo puedo ayudarte a incrementar tu facturación?
Hablemos.

Estas cansado de las objeciones: me lo tengo que pensar, necesito consultarlo con..., mándame más información, es muy caro.... Entonces podemos hablar para solventarlas.

Te asesoro en mejorar tus embudos de venta y que puedas generar más Leads completamente cualificados y listos para el cierre. ¿Te gustaría saber cómo? Entonces también podemos hablar.