

David V.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- 1995 EGB C.P.
Domingo Lozano
- 2000 ESO ETP San José
- 2002 CFGM Climatización ETP San José

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Somarsa (Canon Marbella). Ejecutivo de ventas. Octubre 2009-Abril 2013**
Potenciación de la zona de Málaga, Fuengirola-Mijas Costa, y aumentar la cartera de clientes.
- **ELSI. Ejecutivo de cuentas. Abril 2013-Enero 2017.**
Empresa dedicada a la comercialización de software y hardware profesional (Terminales Puntos de Venta, PDAS, soluciones industriales, etc.). Ampliación y mantenimiento de la cartera de clientes de la zona de Málaga, Sevilla, Cádiz, Huelva. Extremadura y Castilla-León.
- **Tecnipesa Identificación. Febrero 2017- Noviembre 2018.**
Consultoría tecnológica enfocada en la gestión automática de almacenes inteligentes. Responsable comercial de Andalucía y Murcia. En Tecnipesa mi labor principal es la de aumentar la facturación de la compañía en la zona, formación de partners y gestión de la delegación, todo ello mediante la apertura de nuevas cuentas y el desarrollo de proyectos en clientes como Mayoral, Cosentino o MaryPaz.
- **Basenet Services S.L.U Enero 2019- Actualidad.**
Empresa dedicada a la comercialización de softwares de asesoría jurídica, enfocado a departamentos jurídicos y legales de cliente profesional (B2B). Sales y consultor, desempeñando funciones de ampliación de cartera de clientes y apertura de nuevas cuentas, así como detección de necesidades para poder desarrollar una venta de carácter consultivo en el cliente. Todo ello me permite la negociación y la propuesta de acuerdos a nivel comercial, junto con la resolución de dudas técnicas. Trabajo directo con empresas tanto del sector privado como público, con promedio de 15-50 licencias por cliente.

IDIOMAS

- Inglés básico avanzado, leído y escrito.

INFORMÁTICA

- Windows, Office (word, excel, PowerPoint), nivel profesional
- CRM, Sap, Citrix, nivel profesional