



 Madrid- España

EDUCACIÓN

E.T. SUPERIOR DE INGENIEROS INDUSTRIALES: Cursado hasta tercero en la UNED.

A destacar: Colaboración con la Universidad de Educación a distancia (UNED) en la asignatura de Campos y Ondas con el profesor emérito D. Gabriel Lorente en la fabricación de generador de corriente continua. Colaboración en la feria de INVESTIGACIÓN UNIVERSITARIA THECNO CIENCIA como representante de la Escuela de Ingenieros Técnicos Industriales

IDIOMAS

INGLES nivel intermedio

ID-51967

Raquel

PUESTO BUSCADO:
Responsable de canal indirecto

PERFIL

Ejecutiva con gran experiencia en ventas, gestión de canal mayorista, distribución y transformación digital de cuentas finales (GGCC). Dinámica y efectiva.

Disfruto con el trabajo, me gusta el trato con la gente y las relaciones entre cliente - proveedor. Lograr la vinculación y satisfacción del cliente han sido retos personales. La preparación de la venta antes de la negociación, seguimiento y perseverancia han hecho en el día a día lograr la consecución de los objetivos marcados.

OTROS CURSOS Y FORMACIONES

- ✓ Formaciones periódicas mensuales en estrategia de venta en producto HP
- ✓ Formaciones en soluciones de Facturación electrónica, SII, gestión documental...
- ✓ Formación en Ricoh especialización en MDS
- ✓ Cursos profesionales comerciales de productos Ricoh.
- ✓ Curso de formación On line de "Curso de Venta Consultiva" en la plataforma Practikalia obteniendo la máxima puntuación.
- ✓ Curso de formación On line "Como dar Feedback a un colaborador" en la plataforma Practikalia.
- ✓ Curso de formación especializada "El arte y la Ciencia presentaciones en Público Avanzadas".
- ✓ Curso Liderazgo en el siglo XXI
- ✓ Técnicas de Negociación
- ✓ Inglés curso módulo III del Subsistema de Formación Profesional para el empleo.
- ✓ Cursos de Excel, Word.
- ✓ Formaciones técnicas / técnica comerciales de todo el producto de impresión en OKI. Formaciones especializadas anuales en los diferentes productos de impresión.
- ✓ Inglés escuela oficial de Idiomas. Curso on line Vaughan

EXPERIENCIA LABORAL

EMPRESA: GRUPO DISOFIC SAU

Empresa con más de 90 empleados, con una oferta en diferentes divisiones de más de 20.000 productos. Empresa dinámica con fuerte adaptación a las nuevas oportunidades de venta.

TIEMPO TRABAJADO: Desde Julio del 2020 - Actualidad

CATEGORÍA PROFESIONAL: Responsable de GGCC

Responsable de la apertura y fidelización de GGCC. Incorporar nuevas cuentas a la compañía con el propósito de hacerlas crecer en cada uno de los mercados verticales que trabajamos. Dar un valor añadido en la venta de PPU de HP, como distribuidores oficiales de la marca.

EMPRESA: CM ADVANCED PRINTING IBERIA

Mayorista de valor añadido HP, especialista en la venta contractual de equipos de impresión, soluciones en torno al documento y gran formato.

TIEMPO TRABAJADO: 3 años Mayo 2017 – Junio 2020

CATEGORÍA PROFESIONAL: Responsable del canal de distribución premium de HP, zona centro y sur.

Estipulo los objetivos mediante contratos anuales, seguimiento mediante reuniones ejecutivas y soporte comercial

Formaciones comerciales y preventa, marcando las estrategias diferenciadoras del producto. Soporte en la venta a clientes estratégicos finales del canal. Presentaciones canal vertical, consultorías de impresión, estrategia en la venta uno a uno y gran formato. Asesoramiento sobre software de gestión y control en primera instancia

EMPRESA: RICOPIA HENARES

Empresa con más de 100 trabajadores y más de 3000 clientes. Es uno de los principales distribuidores a nivel nacional de Ricoh.

TIEMPO TRABAJADO: 2 años Mayo 2015 – Mayo 2017

CATEGORIA PROFESIONAL: Responsable del departamento MDS

Departamento de nueva creación enfocado a la gestión de grandes cuentas, con un equipo de tres personas. La motivación del equipo es prioritario en el día a día, así como la satisfacción de representar a la empresa en la que se trabaja.

Se trabajan las cuentas para implementar la transformación digital y de impresión a nivel global. Se identifican las principales necesidades sobre control de costes, administración y gestión, soluciones AAA, sostenibilidad y gobierno. Aportando además la experiencia de Ricopia en las soluciones sectoriales con proyectos llave en mano.

EMPRESA: OKI SYSTEMS IBERICA S.A.U./ OKI EUROPE DELEGACION ESPAÑA

Fabricante japonés, delegación encargada de la implantación de la línea de printing en Iberia

TIEMPO TRABAJADO: 17 años: 1998-2015

CATEGORIA PROFESIONAL: JEFE DE VENTAS MAYORISTAS Y DISTRIBUCIÓN (2006- 2015)

Responsable de canal mayoristas (hardware y consumibles). Responsable canal indirecto en la categoría Premium.

Participación en la creación de canal en venta contractual. Lanzamiento de equipos PPU y equipos especializados para canal gráfico.

Ganadora del Pinnacle Club (incentivo europeo por consecución de objetivos) durante el tiempo que estuvo operativo el premio; 6 años consecutivos.

CATEGORIA PROFESIONAL: GERENTE CONSUMIBLES (2003-2006)

Dependiendo del director de consumibles europeo era la responsable del departamento de venta de consumible a nivel nacional. Asignación de objetivos, contratos internacionales y nacionales, cierres trimestrales y fiscales. Seguimiento para cumplimiento de objetivos.

CATEGORIA PROFESIONAL: MAJOR ACCOUNT MANAGER (1999-2003)

Dependiendo del dtor. de GGCC gestiono cartera de clientes en GGCC venta directa y a través del canal de distribución.

Responsable de un área del departamento con un equipo de 6 personas. Se define estrategia de venta a nivel nacional en empresa privada y en empresa pública focalizada en zona de levante. En este periodo consigo la adjudicación de importantes operaciones entre ellas Aena, Repsol, La Caixa, Seur, etc..

CATEGORIA PROFESIONAL: JEFE PRODUCTO MONOCROMO (1998-1999)

OTROS TRABAJOS

EMPRESA: METROLOGIE IBERICA

Mayorista informático.

TIEMPO TRABAJADO: 1997-1998

CATEGORIA PROFESIONAL: PRODUCT MANAGER

Jefe de producto de OKI. Responsabilidad del canal de OKI gestionando un equipo de comerciales internas con soporte telefónico. Responsable de la apertura de nuevo canal, estrategia de ventas, promociones, configuraciones, operaciones especiales en GGCC etc.

EMPRESA CALCAD INGENIEROS S.L

Empresa de venta y formación de software para arquitectura e ingeniería. Cálculos de estructuras.

TIEMPO TRABAJADO: 1995- 1996

CATEGORÍA PROFESIONAL: DIRECTORA Y ADMINISTRADORA

Propietaria de la empresa. Implantación y desarrollo comercial del software de cálculo de estructuras CYPE Ingenieros zona centro. Complemento actividad con la venta de ordenadores y periféricos. Soporte posventa, formaciones y cálculos de estructuras.

EMPRESA: CD ROM /CYPECENTRO DISTRIBUCIONES S.L

Distribuidor de informática, hardware y software. Especializado en diseño y cálculo de estructuras.

TIEMPO TRABAJADO: 1988-1994

CATEGORÍA PROFESIONAL: TECNICO COMERCIAL/ COMERCIAL

Soporte técnico a comerciales, preventa y posventa en programas de software de cálculo y diseño de arquitectura (Cype, Autocad, Arc+)

Asistencia a ferias relacionadas con el sector SIMO, CONSTRUTEC, EXPOCAD., participación en eventos en colegios de arquitectos e ingenieros.

Trabajos temporales (1985-1988)