

ID-60536 EUNATE



PERFIL

Key Account Manager de Gran Cuenta, con gran experiencia en captación de nuevo cliente y desarrollo en cliente existente.

Sector de telecomunicaciones y digitalización de empresas. Enfocada a la gestión de pymes, mediana y gran empresa, consiguiendo objetivos de ampliación de mercado y fidelización del cliente.

Liderazgo y gestión de equipos, buscando siempre la satisfacción del cliente.

CONTACTO

TELÉFONO:

DIRECCIÓN:
Amorebieta

CORREO ELECTRÓNICO:

IDIOMAS

Euskera: Lengua materna
Inglés: Conocimientos básicos

EDUCACIÓN

- Graduado de Secundaria
- Curso de Administrativo, 700 horas
- Certificado de dirección y planificación comercial Certificado de habilidades comerciales
- Certificado en calidad en la atención al cliente Título de Comercial Acreditado Vodafone Título de Comercial Senior Vodafone

EXPERIENCIA LABORAL

Orange España

Abril 2021 - Marzo 2023

Key Account Manager de Grandes Empresas dentro del operador, realizando labores mixtas de captación y desarrollo, tanto de productos de telefonía fija y móvil, como de digitalización, IOT, cloud, etc.

Teliberica tel telecomunicaciones do Brasil S.L.

Julio 2018 - Abril 2021

Key Account Manager de pymes en el distribuidor autorizado. Incremento de la cartera en un 20%, logrando captar empresas de alto nivel. Gestión de fidelización y desarrollo en los clientes captados.

Asistencia y multiservicios EID

Octubre 2017 – Julio 2018

Coordinadora de gremios: albañilería, carpintería, fontanería... Elaboración de presupuestos, asesoramiento técnico al cliente, seguimiento de ofertas, seguimiento y control de los plazos de ejecución de proyectos.

Grupo Comunicalia. (Distribuidor autorizado Orange)

Junio 2015 -

Comercial de captación.

Octubre 2017

Incremento de la captación en cartera llegando siempre al objetivo marcado por la empresa durante el tiempo trabajado en ella.

Grupo Lidertel (Distribuidor autorizado Vodafone)

Octubre 2013 –

Comercial de fidelización y desarrollo.

Junio 2015

Gestión de una cartera de 150 clientes mejorando los niveles de permanencia exigidos por el distribuidor, y llegando al objetivo de bajas marcado.

Grupo Orbital (Distribuidor autorizado Movistar)

Junio 2012 -

Comercial de fidelización y desarrollo.

Octubre 2013

Gestión de una cartera de 250 clientes, fidelizando y desarrollando la misma consiguiendo el objetivo marcado por la compañía.

Zaitel 500 S.L. (Distribuidor autorizado Vodafone)

Diciembre 2008 –

Comercial de desarrollo y fidelización.

Junio 2012

Gestión integral de una cartera de 180 clientes, desarrollando la labor de jefe de equipo, siendo responsable de 8 personas.

Grupo Ekophone (Distribuidor autorizado Vodafone)

Marzo 2006 -

Responsable de tienda

Diciembre 2008

dependienta, gestión y tramitación de líneas en mi primera etapa y después como Comercial de desarrollo y fidelización para empresas.

Pinturas Iru**Octubre 2004 - Marzo 2006**

Tienda y taller de pinturas,
Dependiente y secretaria administrativa, elaboración de presupuestos

**Barreda Abogados,
Auxiliar Administrativa****1990- 1992**

Recepcionista, secretaria administrativa, gestión de agenda,
seguimiento de cobros.

**Representaciones Bengoa
Comercial representante.****1985-1990**

Empresa dedicada a la representación de muestrarios de moda.
Asesoramiento al cliente, gestión de pedidos, trazabilidad y control de
los mismos.
