

ID-50537



DATOS PERSONALES

Domicilio: 28230 Las Rozas (Madrid)

Edad: 50 años.

NIVEL DE ESTUDIOS

- Estudios de B.U.P Y C.O.U (I.B Ramón y Cajal)
- Programador Informático Lenguajes COBOL, JAVA (E.S.I.)
- Programador C/C++ (ACADEMIA NOBEL)

EXPERIENCIA LABORAL

- 2018- Actualmente
LEXMARK IBERICA S.A.U.
CHANNEL ACCOUNT MANAGER IBERIA
 - Responsable del Canal de Distribución Ibérica.
 - Desarrollar el Canal de distribución a nivel Nacional.,
 - Identificar y reclutar partners comprometidos con el proyecto de Lexmark
 - Desarrollar y dar soporte a las actividades comerciales de los partners, incluyendo visitas a sus clientes finales cuando sea necesario.
 - Potenciar las relaciones con los partners liderando la gestión de sus relaciones con la compañía y promoviendo el conocimiento del portafolio de soluciones de Printing.
 - Emplear los recursos de ventas y Marketing disponibles para demostrar nuestro foco y alineamiento con las prioridades de los partners.
 - Consecución de los objetivos individuales y ejecutarlos alineados con los objetivos de equipo.
- 2015- 2018
CM ADVANCED PRINTING IBERIA (HP MPS FIRST PLATINUM)
KEY ACCOUNT MANAGER CANAL.
 - Responsable de Distribucion Area Centro y Castillas Multinacional de Printing.
 - Cumplimiento de los objetivos de venta de Hardware y Servicios para el Canal de Distribución asignado. Objetivo anual de 2.000.000€.
 - Captación formación y desarrollo de nuevos Partners. Experiencia en sector Retail Administracion Pública y Grandes Corporaciones.
 - Identificar y reclutar partners comprometidos en la venta de soluciones HW y Gran formato del fabricante de la compañía
 - Desarrollar y dar soporte a las actividades comerciales de los partners, incluyendo visitas a sus clientes finales cuando sea necesario.
 - Recomendar las soluciones y configuraciones apropiadas, en colaboración con el equipo técnico de la compañía.
 - Potenciar las relaciones con los partners liderando la gestión de sus relaciones con la compañía y promoviendo el conocimiento del portafolio de soluciones de Printing y Gran formato.
 - Emplear los recursos de ventas y Marketing disponibles para demostrar nuestro foco y alineamiento con las prioridades de los partners.

- Trabajar con objetivos individuales y ejecutarlos alineados con los objetivos de equipo.
- 2010-2014
XEROX ESPAÑA.CRI EUROSISTEMAS DIGITALES.
RESPONSABLE SOLUCIONES DE GESTION DOCUMENTAL.
 - Venta de soluciones de Hardware (entorno oficina y Gran formato) y Software en clientes GGCC.
 - Apoyo al departamento comercial en proyectos de consultoría de impresión.
 - Cumplimiento de los objetivos marcados por la compañía.
 - Presentacion a interlocutores de alto nivel.
- 2004-2009
RICOH ESPAÑA - KEY ACCOUNT MANAGER GGCC.
 - Venta consultiva de soluciones de impresión, Gestión Documental, Digitalización, Accounting, Seguridad, Factura electrónica, etc. en un paquete de cuentas asignadas por la compañía. Apertura de nuevas cuentas,

Casos de éxito:

 - Prosegur: Implantación de un proyecto de mejora de la infraestructura de impresión del cliente a nivel nacional con reducción de costes y otros beneficios.
 - Quintiles: Implantación de un proyecto de optimización de equipamiento y mejora de soluciones de seguridad basada en software de Accountig para las sedes de Madrid y Barcelona.
 - Banco Gallego: Apertura de cuenta y venta de equipamiento y soluciones (servidor de fax) para las diferentes sucursales a nivel nacional y oficinas centrales.
- 1996- 2004
XEROX ESPAÑA - CONSULTOR ESPECIALISTA EN GESTION DOCUMENTAL
 - Venta de hardware, soluciones de impresión.
 - Equipos Gran formato Xerox Engineering System
 - Consecución de los objetivos anuales marcados a nivel global.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Formación certificada Hw-Gran Formato Hewlett Packard 2016,2017.
- Curso Venta de soluciones para Formularios, Factura certificada (RICOH 2007)
- Curso de especialista en Gestión Documental (XEROX ESPAÑA 2004)
- Curso de Especialista en Firma electronica (XEROX ESPAÑA 2011)
- Curso formación en Venta Consultiva (XEROX ESPAÑA 2003)

OTROS DATOS DE INTERES

- Nivel Intermedio.
- Acostumbrado a trabajar por Objetivos.
- Capacidad de liderazgo ,Proactividad.
- Gran capacidad de Autonomía.
- Disponibilidad para viajar 80%.