



Octavio

ID-64015

Lic. Ciencias y técnicas de la comunicación



Barcelona / España



APTITUDES

7 / 10

Análisis de Negocios

8 / 10

Sales Force CRM

9 / 10

Gestión de Servicios T

10 / 10

Servicio de Atención al Cliente

9 / 10

Venta de Soluciones

EDUCACIÓN

Licenciatura, Ciencias y técnicas de la comunicación

UNIVERSIDAD CUAUHTEMOC

2012-2015

Diplomado en Audio e Iluminación

HERMES MUSIC EDUCATION CENTER

2010 - 2011

Diversos Talleres de Habilidades Suaves

CompuSoluciones

2013 - 2017

ACERCA DE MÍ

Me gusta colaborar con las empresas para lograr el crecimiento de su negocio a través del uso óptimo de recursos, planeación estratégica e implementación de ideas innovadoras con base a la filosofía ganar - ganar.

EXPERIENCIA

Asesor comercial B2B Telefonica Tech

Acens, part of Telefonica tech / Barcelona / 2023- actual

- Ventas especializadas al sector industrial para ayudar a digitalizar sus datos a través de un cloud-nube privada.
- Comercial B2B cuentas medianas-grandes (50 a 1000 empleados).
- Generar un mayor volumen de ventas a la cartera de clientes asignados.
- Crecer el funnel de clientes a través de visitas presenciales (12 a 15 semanales)

Asesor comercial B2B Apple

K-tuin / Barcelona / 2020-2023

- Uso de CRM Sales Force
- Administración de las tecnologías de Informática.
- Visita con usuarios finales para cierre de proyectos (IP, Gobierno & Escuela).
- Atracción de nuevos clientes para el negocio.
- Elaboración de Certificaciones de la marca Apple para poder comercializarla.

Asesor de eventos empresariales y sociales

Laraudio / Guadalajara Jalisco / 2018-2020

Ventas personalizadas y asesoramiento de servicios de audio e iluminación para eventos empresariales y sociales.

- Uso de CRM.
- Scouting a lugares de eventos
- Elaboración de campañas de marketing
- Manejo de personal para eventos (Dj's y montadores)

Hewlett Packard Televenta I

CompuSoluciones / Guadalajara Jalisco / 2013-2017

Crecer la participación de ventas con los clientes asignados de todo el portafolio de productos Hewlett Packard dentro de todos sus esquemas comerciales y con ello aumentar el posicionamiento de CompuSoluciones.