

Ysbelis F (1980)

Torrejón de Ardoz, Madrid. C.P.28850.

Experiencia

Account Manager

CT Solutions Group (CT Activa) (enero 2022 – actualmente).

- Gestión de grandes cuentas, desarrollo y crecimiento de negocio en cada una ellas.
- Análisis de base de datos de clientes actuales (potencial y rentabilidad).
- Hacer seguimiento de los KPIs clave relacionados con los objetivos del cliente y el desempeño del equipo.
- Desarrollo y seguimiento de pipeline & forecast de oportunidades.
- Elaboración y gestión de ofertas hasta el cierre de venta.
- Analizar y comprender las tendencias del mercado y la competencia.
- Negociación de contratos y acuerdos comerciales con fabricantes.
- Supervisar la implementación de proyectos y asegurar el cumplimiento de los objetivos y plazos establecidos.
- Relación con departamentos internos para asegurar la entrega eficiente del servicio.
- Pre-venta, post-venta.

Account Manager B2B

Paul Stricker España (octubre 2018 – septiembre 2019).

- Gestionar cartera de clientes.
- Gestión y tramitación de pedido.
- Identificación y análisis de las necesidades del cliente, estudio de posibles soluciones y trasladarlo a una propuesta de soluciones.
- Generación de leads, elaboración y negociación de propuestas y cierre de venta.
- Recepción y gestión de solicitudes comerciales de canales digitales: formularios web, chat, email, teléfono.
- Reporting de actividad comercial.

Inside Sales Account Manager B2B

Samsung Electronics Iberia (abril 2015 – marzo 2018).

- Gestión de cuentas online, OER y submayoristas.
- Elaborar el Plan de marketing.
- Consecución de KPI's asignados.
- Desarrollo y seguimiento de proyectos.
- Gestión de CRM y generación de oportunidades.
- Relación directa con los mayoristas.

- Reporte directo a director de canal.
- Elaboración de planes de marketing para las cuentas más estratégicas.
- Logros:
 - Consecución de objetivos 121% durante 2016.
 - Incremento en ventas en un 29% con respecto a 2015.

Inside Sales Account Manager Partner IT

Adveo España, (mayo 2014 – febrero 2015).

- Gestión y soporte comercial.
- Tramitación de pedidos, RMA, DOA mediante las herramientas de SAP y CRM.
- Presentación de resultados de venta a la dirección.
- Identificación y evaluación de posibles necesidades por parte de las cuentas asignadas.

Inside Sales Account Manager partner IT canal B2B

Samsung Electronics Iberia (marzo 2013 – marzo 2014).

- Gestión de partner IT llevando todo el portfolio en la gama de movilidad e informática.
- Reporte directo al director de canal.
- Desarrollo y seguimiento de proyectos.
- Gestión de CRM y generación de oportunidades.
- Análisis de cuentas.
- Realización de los diferentes planes de cuenta en función de los objetivos marcados.
- Trabajo en conjunto con KAM de cliente final en los diferentes verticales.
- Relación directa con los mayoristas.

Capacidades y Aptitudes

- Desarrollo de negocio. Capacidad de organización y planificación orientado a resultados. Control y análisis de presupuestos. Toma de decisiones basada en datos. Optimización de procesos. Trabajo en un equipo multifuncional. Análisis de la competencia. Pensamiento analítico y estratégico Capacidad de comunicación. Atención a los detalles. Alta disponibilidad al aprendizaje. Resolución de problemas.

Formación académica

- Licenciatura en Publicidad y Relaciones Públicas (Especialidad Marketing).
Universidad Alejandro de Humboldt.

IT & Lenguajes

- Inglés A2. Certificado Limerick Language Centre (Irlanda) 2018. (en formación).
- SAP, CRM, Salesforce.
- Aplicaciones de ofimática (Word, Excel, Power Point, Internet, MS Outlook, MAC OS).
- Certificado en Gestión del marketing y la fuerza de ventas en la dirección estratégica de la empresa. 2021.