



INFORMACIÓN PERSONAL

Nombre: Iñigo F.
Residencia: Navarra
Fecha Nacimiento: 19/04/1991
Carné B y Vehículo Propio

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2020–2020

Key Account Manager

das-Nano, Pamplona (España)

Dentro de la empresa fui seleccionado para impulsar una nueva línea de negocio conocida como das-Gate. Se trata de un sistema biométrico facial diseñado para el Control de Acceso, Aforo y Presencia. El ámbito principal al que me dediqué fueron las instalaciones deportivas consiguiendo colocar el primer lector biométrico (facial) tanto en la Agrupación Deportiva San Juan como en el campo del Club Atlético Osasuna (El Sadar).

2018–2020

Key Account Manager

Ricoh, Pamplona (España)

Gestión de Cuentas Clave en la Multinacional Ricoh en Navarra.

Venta Consultiva y prospección del mercado para la captación de nuevos clientes: Digitalización de la empresa a través de diferentes SOLUCIONES DE MERCADO (Software y Aplicaciones, Visual Communication, Gestión Documental, Printing, Flujos de trabajo digitales, IT...)

2017–2018

Key Account Manager

Canon, Copiadoras de Navarra, Pamplona (España)

Realización del Plan de Comunicación para la Delegación Navarra de Canon.

Venta de diferentes productos (informática, servicios de impresión y servicios tecnológicos) a los diferentes públicos diferenciados (ayuntamientos, empresas, Administración Pública)

Consultor de los diferentes productos y servicios de la empresa.

2016–2017

Consultor

Estudio de Comunicación, Madrid (España)

Seguimiento de cuentas de grandes clientes.

Análisis e Investigación de Mercado para la preparación de propuestas.

Presentación de propuestas a los diferentes clientes.

Comunicación Financiera y de Crisis.

2013–2015

Marketing y Ventas

Bgrupo, Pamplona (España)

Colaboración en proyectos de comunicación y marketing.

A través de un pequeño grupo de personas, muy eficientes y preparadas, tuve la oportunidad de aprender infinidad de aspectos relacionadas con el mundo del marketing y las Relaciones Públicas.

2010–2012

Marketing y Relaciones Públicas

Okway, Pamplona (España)

Puesta en marcha de una idea de negocio con mis compañeros de piso de la universidad.

Pretendíamos "certificar" todos aquellos locales que estuviesen adaptados a personas discapacitadas.

Para ello, conseguimos registrar una patente, a través de la cual, tuviésemos la capacidad para asegurar que un local tenía las condiciones necesarias/ óptimas para albergar a este colectivo.

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

01/09/2009–01/06/2014 Graduado en Publicidad y Relaciones Públicas en la Facultad de Comunicación
Universidad de Navarra, Pamplona (España)

01/04/2016–01/02/2017 Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial
EAE Business School, Madrid (España)

01/08/2015–01/02/2016 First Certificate in English
ATC Language School, Bray, Irlanda

01/09/2016–01/01/2017 Certificado en Google AdWords
Google AdWords

01/10/2015–01/02/2016 Course of Business English
ATC Languages (Irlanda)

COMPETEN. LINGÜÍSTICAS

Lengua materna Español

Otros idiomas

	COMPREDER		HABLAR		EXPRESIÓN ESCRITA
inglés	B2	C1	B2	B2	B2
euskera	B1	B1	B1	B1	B1

Niveles: A1 y A2: usuario básico - B1 y B2: usuario independiente - C1 y C2: usuario competente Marco común Europeo de referencia para las lenguas

COMPETEN.COMUNICATIVAS

Como profesional de la Comunicación creo que a lo largo de mi formación he adquirido un nivel muy alto tanto en su forma escrita como hablada.

Además, debido a mis características personales y profesionales me he especializado en la Comunicación Persuasiva, es decir, aquella que está destinada a la VENTA.

VENTA CONSULTIVA. Vender ya no es sinónimo de persuadir sino de DETECTAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, COMPRENDER SUS PROBLEMAS y TRATAR DE RESOLVERLOS.