



ID-38221 ALFONSO

¿A QUÉ SECTORES ME DIRIJO? - GRAN ADAPTABILIDAD

Servicios | RRHH | Tecnológico | IT | Seguros | Energéticas

PERFIL

Con más de 20 años de experiencia en gestión de clientes, me destaco como un KAM especializado en mantener y desarrollar relaciones sólidas con los clientes más importantes de la organización. Mi enfoque se centra en el desarrollo de relaciones a largo plazo, fundamentadas en una comunicación efectiva, resolución de problemas y planificación estratégica.

Soy un profesional de ventas y marketing altamente capacitado, con habilidades destacadas en comunicación, resolución de problemas, planificación estratégica y adaptabilidad. Mi prioridad es brindar un servicio excepcional al cliente mientras obtengo resultados comerciales positivos.

Actualmente, estoy ampliando mis habilidades como Técnico de programación multiplataforma con especialidad en Machine Learning. Mi objetivo es utilizar estas habilidades para analizar datos de clientes, identificar patrones y segmentarlos en grupos específicos. Además, busco analizar datos de precios, competencia y comportamientos del cliente para desarrollar estrategias de ventas altamente efectivas.

Estoy en búsqueda de nuevos retos y me entusiasma la idea de formar parte de un entorno innovador donde pueda contribuir al avance de la tecnología y desarrollar soluciones que impacten positivamente en la sociedad.

CONTACTO



RESIDENCIA: Madrid (ES)



EXPERIENCIA LABORAL



EDENRED ESPAÑA, S.A. – www.edenred.es Agosto 2013 – Octubre 2023
Key Account Manager (2021 ene. – 2023 oct.)

Edenred, anteriormente Accor Services, líder mundial en soluciones transaccionales para empresas, empleados y comercios, con sede en Francia.

Key Accounts Manager (Enero 2021 – Octubre 2023)

Funciones:

- Planificación y ejecución de estrategias de cuenta personalizadas que generaron un aumento significativo de los ingresos y la participación de mercado.
- Supervisión y análisis de KPI's y SLA's para optimizar el rendimiento y la rentabilidad de las cuentas.
- Fuerte capacidad de negociación y cierre de acuerdos, adjudicando licitaciones de alto valor como la del grupo ENDESA (2,5M€).
- Gestión eficaz de equipos multifuncionales y relaciones sólidas con clientes y stakeholders.

Logros destacados:

- **2021:** Crecimiento del 24% en el volumen de emisión de la cartera asignada y cumplimiento del objetivo en un 107%.
- **2022:** Crecimiento del 75% en la cuenta DIGI TELECOM SPAIN y adjudicación de la licitación del concurso del grupo ENDESA por un volumen de emisión de 2,5M de euros.
- **2023:** A fecha de 30 de septiembre, superé en un 3% el objetivo anual de facturación de la cartera, lo que se traduce en un crecimiento de 4M€. Además, a fecha de julio, alcancé el objetivo de digitalización del 20% (4.000) de usuarios de mis cuentas clientes.

Regional Sales Manager (2013 ago. – 2020 dic.)

Funciones:

- Prospección y captación de nuevos clientes en mercados no penetrados.
- Desarrollo de clientes y soluciones a través de acciones de cross-selling.
- Elaboración y seguimiento de propuestas comerciales.
- Creación de informes de actividad y acciones de upselling.

Logros destacados:

Exitoso desarrollo de negocio en un nuevo mercado, logrando un crecimiento sostenido de la cartera de clientes.

- Prospección y captación de nuevos clientes con VE superior a 500K euros
- Implementación del sistema de retribución flexible en GRUPO QUIRON, con impacto en todos los hospitales del territorio nacional.
- Adjudicación de licitaciones en el Sector Público, incluyendo INSTITUTO DE CREDITO OFICIAL (ICO), CESCE y METRO DE MADRID.
- Dominio de herramientas de CRM, gestión de proyectos y plataformas Saas.

ESQUEMA DE FORTALEZAS

- Gran capacidad de adaptación y trabajo en equipo.
- Persona responsable, organizada, de carácter agradable y sociable.
- Planificación estratégica & objetivos
- Dirección de grandes cuentas
- Orientación al cliente
- Habilidades de comunicación
- Habilidades de negociación
- Resiliencia y perseverancia
- Analítica y orientación a resultados
- Visión estratégica

IDIOMAS

- Español - nativo
- Inglés – Nivel Intermedio
- Lenguaje de Signos – Nivel avanzado

FORMACIÓN

- Cursando módulo Grado Superior en Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma con Especialidad en Machine Learning
- Módulo Grado superior en Gestión Comercial y Marketing

CERTIFICACIONES

- Programa de gestión comercial y ventas por la Universidad Autónoma de Madrid

HOBBIES

- Deporte: todo tipo de deportes: running, padel, MTB...
- Tecnología
- Tiempo en familia



OFFICE DEPOT SL – www.officedepot.es
Sales Executive (2010 feb. – 2013 jul.)

Multinacional americana líder en el suministro de material y soluciones para la oficina.

Logros:

- Impulsé un crecimiento del 23% en la cartera de clientes, captando nuevos clientes como Fundación Repsol, Viajes Catai y Vissum Corporación Oftalmológica.
- Gestión exitosa de una cartera de clientes con un potencial anual de 1M€.
- Renovación del 100% de la cartera de clientes, incluyendo clientes destacados como Grupo Sigla (Grupo Vips), Lloyds Bank, American Express, Servicios Financieros Carrefour y Hedonai, lo que generó un aumento de ingresos del 106%.
- Fidelización y desarrollo de cuentas mediante la aplicación de soluciones empresariales, como el comercio electrónico.



CODERE – www.codere.es
Comercial de Mantenimiento (2008 feb. – 2009 ago.)

Operador líder de máquinas recreativas tipo B en España, con más de 15.500 unidades instaladas, lo que representó un crecimiento del 20% en la base de clientes.

Responsabilidades:

- Conseguí la renovación del 90% de los clientes que terminaban contrato, lo que generó una retención de ingresos del 95%.
- Desempeñé funciones de recaudación de máquinas en temporada alta, asegurando la eficiencia del proceso.
- Gestioné una cartera de clientes en la zona centro y noreste de Madrid, incluyendo 10 distritos postales.
- Fidelicé a los clientes mediante la atención personalizada y la resolución eficiente de incidencias.
- Contribuí al crecimiento del 10% en la base de clientes en la zona Móstoles, Arroyomolinos, Navalcarnero y El Álamo.



TECNOCASA – www.tecnocasa.es
Franquiciado (2002 abr. – 2007 nov.)

Primera agencia de intermediación inmobiliaria en franquicia de España.

Liderazgo y gestión de equipos:

- *Dirección de equipos multifuncionales:* Experiencia en la gestión y liderazgo de equipos de hasta 9 personas, incluyendo la selección, contratación y formación del personal.
- *Motivación e inspiración:* Habilidad para motivar e inspirar a los equipos para alcanzar un alto rendimiento.
- *Delegación y seguimiento:* Capacidad para delegar tareas de forma efectiva y realizar un seguimiento del progreso del equipo.

Gestión y análisis:

- *Evaluación y seguimiento de resultados:* Experiencia en la evaluación y seguimiento de la cuenta de resultados, incluyendo el análisis de KPIs y la identificación de áreas de mejora.
- *Control económico:* Habilidad para gestionar el presupuesto y controlar los gastos.
- *Implementación de mejoras:* Capacidad para identificar e implementar mejoras en los procesos y procedimientos.

Asesor comercial (diciembre 99 – abril 02):

- Gestión y control de una zona de 1.000 posibles clientes en Carabanchel.
- Captación de nuevos clientes vendedores y compradores.
- Tramitación de expedientes de compraventa.