



Raquel R.

PERFIL

Profesional con más de 19 años de experiencia en el sector de las telecomunicaciones/IT, especializada en los segmentos de **PYMES, SOHO, GRANDES CUENTAS y ADMINISTRACIÓN PÚBLICA.**

Alta capacidad de adaptación, enfoque a resultados y pasión por el trabajo en equipo. Trayectoria sólida en gestión comercial, coordinación de equipos y desarrollo de proyectos tecnológicos. Amplio conocimiento en procesos de licitación pública y trato directo con organismos oficiales.

CONTACTO

‡ Mollet del Vallés (Barcelona)



EDUCACIÓN

- FP Mollet – Módulo Administrativa (1997 – 2000).
- Institut Cope – Graduado en Educación Secundaria (1995 – 1997).
- Agrupació Escolar Anselm Clavé – Graduado Escolar (1984 – 1995).
- Mecarrápid – Office, Mecanografía, Programación (1998 – 1999).

APTITUDES

- Trabajo en equipo y liderazgo colaborativo.
- Alta adaptabilidad y aprendizaje constante.
- Fuerte orientación a resultados y cumplimiento de objetivos.
- Proactividad en la detección de oportunidades comerciales.
- Experiencia en tramitación y seguimiento de licitaciones públicas.

Adamo Telecom España, S.A.

Account Manager Corporate & Public
2022 – Actualidad

- Gestión de cuentas corporativas y entidades públicas a nivel nacional.
 - Coordinación de proyectos de despliegue de fibra óptica, redes VPN y soluciones avanzadas.
 - Identificación, análisis y seguimiento proactivo de licitaciones públicas; redacción de propuestas técnicas y económicas alineadas con los requisitos de la administración.
 - Gestión de relaciones institucionales con organismos públicos: contacto inicial, presentación de soluciones tecnológicas y acompañamiento durante todo el proceso de adjudicación.
 - Colaboración transversal con equipos técnicos y comerciales.
 - Experiencia en el uso de plataformas de contratación pública (Plataforma de Contratación del Estado.) y seguimiento activo de oportunidades.
-

Ondalibre, S.L. (Orange)

Comercial Fuerza de Ventas para
PYMES/SOHO
2020 – 2022

- Prospección de nuevos clientes y gestión de cartera B2B, con seguimiento en CRM y desarrollo de oportunidades de venta adicional mediante un enfoque consultivo y soluciones tecnológicas adaptadas.
-

Corinto Retail (Vodafone)

Comercial Fuerza de Ventas para
PYMES/SOHO
2019 – 2020

- Prospección de nuevos clientes y gestión de cartera B2B, con seguimiento en CRM y desarrollo de oportunidades de venta adicional mediante un enfoque consultivo y soluciones tecnológicas adaptadas.
-

Grupo Oshop, S.L. (Orange)

Comercial Fuerza de Ventas para
PYMES/SOHO
2016 – 2018

- Prospección de nuevos clientes y gestión de cartera B2B, con seguimiento en CRM y desarrollo de oportunidades de venta adicional mediante un enfoque consultivo y soluciones tecnológicas adaptadas.
-

**Trainning Comunicaciones, S.L.
(Orange)**

Coordinadora de Operaciones Comerciales
2014 – 2016

- Control de objetivos comerciales y tasa de bajas marcadas por el operador.
 - Supervisión de operaciones tramitadas y soporte al equipo de back office.
 - Gestión de stock de terminales y SIMs para asegurar la operativa diaria.
 - Coordinación con responsables y reuniones con dirección para seguimiento de resultados.
-

Proxima, S.L. (Orange)

Responsable de Tienda (RT PDV)
2013 – 2014

- Gestión integral del punto de venta: coordinación de equipo, control de stock, cumplimiento de objetivos comerciales y atención al cliente
-

**Trainning Comunicaciones, S.L.
(Orange)**

Coordinadora Regional de Retail

- Coordinación de varios puntos de venta, asegurando el cumplimiento de estándares operativos, comerciales y de atención al cliente.
-

B&B Construcciones, S.L.

Administrativa 1999 – 2004

- Responsable de la elaboración y seguimiento de presupuestos, gestión de personal (control de horas, asignación de tareas y coordinación de equipos) y administración de procesos de facturación y atención al cliente.