



ID-64687 ALEJANDRO

INFORMACIÓN PERSONAL

- *Domicilio actual: 29004 Málaga*
- *Fecha de nacimiento: 05-01-1976*
- *Carnet de conducir (B), con disponibilidad de vehículo propio.*

FORMACIÓN

- ***Licenciado en Administración y Dirección de Empresas.** Estudios realizados en la Universidad de Málaga. Finalización en 2003.*

FORMACIÓN ADICIONAL

- *2018 20 Horas – **Excel** Avanzado*
- *2019 20 Horas – **Método Scrum** de procesos. Método Kanban.*
- *2017-2019 – **Master Dirección Comercial y Ventas** (Univ. Complutense- Fuerza Comercial – Vodafone)*
- *2020 – 2021- **Master Técnico Superior Prevención de Riesgos Laborales** (Universidad de Nebrija)*
- *2023 12 Horas - Curso en **Power BI** (Konica Minolta)*

CONOCIMIENTOS DE SOFTWARE

- *Paquete Office: Word, Excel, PowerPoint*
- *Herramientas informáticas de ventas: CRM, Soft. Pedidos, configuradores de oferta,...*
- *Herramientas colaborativas: Outlook, Teams, Sharepoint*
- *Redes sociales empresariales: whatsapp, LinkedIn*

IDIOMAS

- *Español (Idioma materno)*
- *Inglés (nivel intermedio B1)*

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Fecha / Duración: 2023, Abril - Actualidad (8 meses)
Nombre de la empresa: **Konica Minolta España**
Tipo de actividad: Venta productos y servicios IT
Ocupación: **Venta Directa**

Actividad Principal y responsabilidades:

Soy venta directa de la Delegación de Málaga. Me dedico a atender y desarrollar clientes de cartera y a prospectar en el tejido empresarial malagueño en busca de nuevos clientes. Aparte de máquinas de impresión, principalmente trato de ayudar a las medianas y grandes empresas a mejorar sus procesos de digitalización y optimizar su infraestructura informática tanto a nivel físico como Cloud.

Fecha / Duración: 2019, septiembre - 2023 marzo (3,5 años)
Nombre de la empresa: **Axafone Telecomunicaciones S.L. (Grupo Zien Ideas)**
Tipo de actividad: Venta productos y servicios Vodafone
Ocupación: **Jefe de equipo ventas**

Actividad Principal y responsabilidades:

Era jefe de equipo de ventas de productos y servicios de Vodafone empresas. Nos dedicamos a captar nuevos clientes Pymes de otros operadores o de nueva creación y desarrollarlos mediante la digitalización.. Mi función era la formación, liderazgo, coordinación de un equipo de 6 comerciales y acompañamiento a las principales visitas para colaborar en las tomas de datos, presentaciones y negociaciones.

Fecha / Duración: 2004 - 2019 - (16 años)
Nombre de la empresa: **Grupo TOPdigital (distribuidor Vodafone)**
Tipo de actividad: Venta productos y servicios Vodafone
Ocupación: **Director Comercial**

Actividad Principal y responsabilidades:

Dentro del grupo de empresas me encargaba de gestionar la Unidad de Negocio de empresas dentro de la distribución de productos y servicios de valor añadido de Vodafone. Empecé como comercial de desarrollo, ascendí a jefe de equipo de fidelización durante 13 años y acabé como Director Comercial de toda la Unidad. La mayor parte del tiempo la dediqué a gestionar personas para mejorar su rendimiento.

Fecha / Duración: 2003, noviembre – Diciembre (2 meses)
Nombre de la empresa: **Seguros El Corte Inglés**
Tipo de actividad: Compañía de Seguros
Ocupación: **Comercial**

Actividad Principal y responsabilidades:

Concertación telefónica y visitas presenciales para la venta de seguros de la compañía.

Fecha / Duración: Octubre 2002 - Octubre 2003 (1 año)
Nombre de la empresa: **CAJASUR**
Tipo de actividad: Caja de ahorros
Ocupación: **Gestión de caja / Comercial**

Actividad Principal y responsabilidades:

Atención al cliente, venta de productos financieros, tratamiento de recibos, cobros/pagos de caja, Elaboración de expedientes de inversión para dirección.

CAPACIDADES Y ACTITUDES PERSONALES

Soy una persona responsable, cordial, analítica y muy comprometida con la consecución de mis objetivos.

Para el día a día, me describo como una persona dinámica, resolutiva, proactiva, acostumbrada a trabajar en equipo y bajo presión.
