

Luis Miguel – ID 66741

Resumen profesional

Gestor comercial con más de 16 años de experiencia en la captación y fidelización de clientes. Motivado, dinámico y muy orientado a resultados. Excelente comunicador y capacidad autónoma, organizativa, de liderazgo, dirección y trabajo en equipo. Capacidad de análisis y síntesis para la resolución de problemas y toma de decisiones. En mi forma de trabajar destaco el compromiso, la transparencia e inteligencia emocional, cualidades que trato de aplicar para extraer el máximo partido a los perfiles de mi equipo y consecución de objetivos.

Formación académica

MASTER EN DIRECCION COMERCIAL Y MARKETING 2014-2016
Instituto Madrileño de Formación.

TECNICO SUPERIOR EN COMERCIO 2014-2015
UNIVERSIDAD SAN PABLO CEU

TECNICO SUPERIOR EN TELECOMUNICAC. E INFORMÁTICA 2005-2006
INSTITUTO ALHAMILLA

Experiencia laboral

NASERTE LEVANTE, S.L 2019 - ACT.

DISTRIBUIDOR OFICIAL ORANGE EMPRESAS.

- Responsable de Grandes Cuentas y clientes estratégicos.
- Planificación, ejecución, y cierre de proyectos relacionados con productos y soluciones para Empresas, así como proyectos integrales relacionados con partners de soluciones específicas.
- Desarrollo del Plan de prospección, fidelización y optimización de clientes.
- Análisis y reporte de resultados en base a objetivos/previsión de ventas.



► Contacto

📍 Molina de Segura, Murcia
30506

► Aptitudes

Habilidades organizativas
Formación y liderazgo de equipos
Pensamiento estratégico
Adaptación al cambio
Trabajo en equipo
Gestión de conflictos

► Idiomas

Español ★★★★★
Inglés ★★★

► Software

Microsoft Office 365
ERP: SAP , Conwork
CRM : SugarCRM, Conwork
PowerBI

VENTIS TELECOM, S.L.

2011-2019

DISTRIBUIDOR OFICIAL VODAFONE EMPRESAS

- Responsable de Delegación.
- Gestión de cuenta de resultados, rentabilidad, budget etc.
- Formación y gestión del equipo comercial, con clara orientación a consecución de objetivos en base a la previsión de ventas establecida.
- Planificación, ejecución, y cierre de proyectos relacionados con productos y soluciones para PYMES y autónomos, así como proyectos integrales de comunicaciones relacionados con partners de soluciones específicas de telecomunicaciones.
- Análisis y reporte de resultados en base a objetivos/previsión de ventas.

VIRTUALBOX CONSULTING, S.L.

2005-2011

DESARROLLO WEB, CRM, ERP Y MANTENIMIENTO INFORMÁTICO

Empresa dedicada a las Nuevas tecnologías.

- Dirección Comercial.
- Formación y Gestión de equipos.
- Desarrollo del Plan de prospección, fidelización y optimización de clientes.
- Análisis y reporte de resultados en base a objetivos/previsión de ventas.
- Proyectos ICT.

Información adicional

- Fuí Presidente de la ONG ASDE-Scout Andalucía. Dentro de mis responsabilidades estaban la gestión de grupos, representación institucional, gestión de recursos voluntarios formado por más de 6.000 socios. Actualmente miembro del órgano consultor. Adjunto artículo de Forbes que habla de las aptitudes de las personas que pertenecen a este Movimiento.



Artículo de Forbes: Por qué contratar a una persona que haya sido scout
<https://forbes.es/empresas/9291/por-que-contratar-a-una-persona-que-haya-sido-scout/>

- Titulo de Director y dinamizador de Tiempo Libre.
- Formador de Formadores.