

ID-52150 Ysbelis

Alcobendas, 28100
30/04/1980

Experiencia

Account Manager B2B

Paul Stricker España (Noviembre 2018 – Septiembre 2019).

- ▶ Gestionar cartera de clientes
- ▶ Gestión y tramitación de pedido.
- ▶ Seguimiento de los pedidos y presupuestos.
- ▶ Reporting de actividad comercial.
- ▶ Realización y negociación de propuestas comerciales.
- ▶ Generación de oportunidades y seguimiento hasta cierre del proyecto.

Inside Sales Account Manager B2B

Samsung Electronics Iberia (Abril 2015 – Marzo 2018).

- ▶ Gestión de cuentas online, OER y submayoristas.
- ▶ Elaborar el Plan de marketing.
- ▶ Consecución de KPI's asignados.
- ▶ Desarrollo y seguimiento de proyectos.
- ▶ Gestión de CRM y generación de oportunidades.
- ▶ Relación directa con los mayoristas.
- ▶ Reporte directo a director de canal.
- ▶ Elaboración de planes de marketing para las cuentas mas estratégicas.
- ▶ Logros:
 - Consecución de objetivos 121% durante 2016.
 - Incremento en ventas en un 29% con respecto a 2015.

Inside Sales Account Manager Partner IT

Adveo España, (Mayo 2014 – Febrero 2015).

- ▶ Gestión y soporte comercial.
- ▶ Tramitación de pedidos, RMA, DOA mediante las herramientas de SAP y CRM.
- ▶ Presentación de resultados de venta a la dirección.
- ▶ Identificación y evaluación de posibles necesidades por parte de las cuentas asignadas.

Inside Sales Account Manager partner IT canal B2B

Samsung Electronics Iberia (Marzo 2013 – Marzo 2014).

- ▶ Gestión de partner IT llevando todo el portfolio en las gama de movilidad e informática.
- ▶ Reporte directo al director de canal.
- ▶ Desarrollo y seguimiento de proyectos.
- ▶ Gestión de CRM y generación de oportunidades.
- ▶ Análisis de cuentas.
- ▶ Realización de los diferentes planes de cuenta en función de los objetivos marcados.
- ▶ Trabajo en conjunto con KAM de cliente final en las diferentes verticales.
- ▶ Relación directa con los mayoristas.

Inside Sales Account Manager Cuenta Final

Apple, MGTV distribuidor autorizado (Abril 2010 – Febrero 2013).

- ▶ Gestión de cuenta final. Vertical Educación.
- ▶ Elaboración y control de presupuestos.
- ▶ Elaboración y control de albaranes y facturas.
- ▶ Análisis de desviaciones de ventas.
- ▶ Prescripción de producto.
- ▶ Post-venta.

Capacidades y Aptitudes

Capacidad de organización y planificación orientado a resultados. Control y análisis de presupuestos. Trabajo en equipo. Apoyo a equipo comercial, Análisis de la competencia. Desarrollo de productos. Capacidad de comunicación. Atención a los detalles. Alta disponibilidad al aprendizaje. Capacidad de dirección. Resolutiva.

Formación académica

- ▶ Licenciatura en Publicidad y Relaciones Públicas (Especialidad Marketing)
Universidad Alejandro de Humboldt

IT & Lenguajes

- ▶ Inglés Intermedio (en formación). Certificado Limerick Language Centre (Irlanda) 2018.
- ▶ SAP y CRM.
- ▶ Aplicaciones de ofimática (Word, Excel, Power Point, Internet, MS Outlook, MAC).