

ID-1235 SERGIO

Dirección: Las Rozas de Madrid
Nacido en Madrid, el 20 de diciembre de 1973



EXPERIENCIA PROFESIONAL

● **Noviembre 2020-Actualidad – Alisys.** Sector Telecomunicaciones.

- Gestión de la cuenta Vodafone.
- Desarrollo de planes de acción con la fuerza comercial de Vodafone.
- Captación de nuevo negocio.
- Especialista en servicios Cloud Contact Center y nuevos canales de comunicación para empresas.

● **Diciembre 2019 – Octubre 2020 – Kineox solutions.** **Business Unit Manager.** Sector Fintech.

- Desarrollo de la unidad de negocio Mid-Low.
- Elaboración plan comercial y plan de negocio.
- Ejecución comercial del plan y búsqueda de acuerdos comerciales.
- Creación del equipo comercial para la captación de nuevos clientes.

● **Marzo 2015 – Mayo 2019 - VODAFONE ESPAÑA S.A.U Specialist** **Direct Sales.** Sector Telecomunicaciones.

- Desarrollo de cartera de 35 clientes.
 - Desarrollo de planes de acción específicos con soluciones Mpls,Cloud, IoT, ...
 - Guiar y asesorar en la transformación digital de mi cartera
 - Muy alto NPS (Net Promoter Score) entre los clientes.
 - Logros:
 - Facturación nueva anual recurrente por encima de los 560K/anuales.
 - Cumplimiento en todos los productos marcados (IP VPN, IoT, Cloud).
 - Proyectos Totalcomm.
- Hasta agosto de 2016:
- Captación de negocio en clientes potenciales.
 - Detección, elaboración y negociación de Proyectos de Comunicaciones.
 - Seguimiento y supervisión de todas las acciones posventa.

● **Abril 2013 – Marzo 2015 – Vodafone ONO S.A.U.** **Key Account Manager.** Sector Telecomunicaciones.

- Perfil hunter.
- Captación y desarrollo de negocio en clientes potenciales.
- Detección, elaboración y negociación de Proyectos de Comunicaciones.
- Seguimiento y supervisión de todas las acciones administrativas para conseguir la satisfacción del cliente.
- Especialista de Venta en Servicios MPLS, Data Center & Cloud.

● **Enero 2012 – Abril 2013 – RICOH ESPAÑA S.L. Account Manager.**
Sector Consultoría IT.

- Actuación sobre cuentas nominadas para detectar oportunidades en el área de tecnología y printing.
- Desarrollo sobre dichas cuentas de proyectos It basados en Gestión documental, aplicaciones de flujo de trabajo....

● **Febrero 2010 – Dic. 2011 – GLOBAL SUCCESS. Director Comercial.**
Sector Seguridad, tecnología y energía.

- Responsable de un equipo de asesores de seguridad, formando, guiando y fijando los objetivos comerciales.
- Comercialización de primeras marcas de los principales mercados (Telecomunicaciones, Energía, Seguridad..) a través de nuestra red de ventas.

● **Junio 2007 – Febrero 2010 – ACENS TECHNOLOGIES S.L.**
Account Manager. Sector Consultoría de Telecomunicaciones.

- Arquitecturas de hosting, housing y conectividad para grandes compañías con demanda de gran ancho de banda y seguridad.

● **Marzo 2006 – Junio 2007 - T-Online Telecom. Spain Consultor**
Proyectos especiales. Sector Telecomunicaciones.

- Consultoría y propuesta de servicios de comunicaciones fuera de los productos estandarizados por T-Online.
- Redes privadas virtuales, conectividad en Data Center, primarios de voz...

● **Enero 2003 - Marzo 2006 - NEO-SKY 2002 S.A. Account**
Manager. Sector Telecomunicaciones.

- Propuesta de servicios de telecomunicaciones para gran empresa (LMDS, Fibra, Satelite.....), VPN's y salida a internet simétrico.

● **Abril 1998 – Enero 2003 – DUKEN INTERNACIONAL Product**
Manager. Sector Distribución Mayorista.

- Introducción, homologación y distribución de la marca Sagem móviles en exclusiva en el mercado español.

FORMACION ACADEMICA

- **2002 – 2003** - Técnico en Comercio Exterior. **FORMATIK**
- **1993 – 2000** - Licenciatura en Gestión Comercial y Marketing. **ESIC**
- **1996** - 30 horas - Seminario de Merchandising. **ESIC**

IDIOMAS

- **INGLES** Nivel alto hablado y escrito.

INFORMATICA

Usuario avanzado de:

- Windows, Microsoft Office 365, Internet, Outlook, SalesForce.

OTROS DATOS

- Carnet de conducir B-1, vehículo propio.
- Disponibilidad para viajar.