



ID-56072 BORJA

Profesional con pasión por las ventas. He trabajado en varios sectores demostrando mis capacidades y aprendiendo cada día con el mayor entusiasmo. Me considero una persona perseverante, ambiciosa, proactiva y de fácil adaptación a los cambios y evoluciones. Me gusta tener objetivos que superar en el día a día y ponerme retos personales.

CONTACTO

 28032 Madrid



DIPLOMAS

- Certificación Transformación digital con Google Formación.
- Inglés nivel medio. Titulación First aprobada por la universidad de Oxford.
- Conocimientos de CRM: de salesforce, Dynamics, salesnet y Sugar.
- MOS (Microsoft Office Specialist) impartido por Microsoft España.
- Homologación de Equipo gerencial.
- Curso Dirección de marketing y ventas.
- Curso de entrenamiento en ventas certificado
- Curso Facebook en la empresa impartido por Hedima.
- Formación avanzada LinkedIn Sales Navigator.
- Microsoft Office specialist. Impartido por Microsoft en 2017.
- Curso Big data 2020 Grupo Femxa.
- Scrum
- Curso de Learning Coach, Starbucks, 2009
- Curso nivel medio PRL, con certificado final por Gobierno de España. 2016
- Formación Gerencial McDonalds.

FORMACIÓN

Master : Marketing y Dirección Digital, 04/2020
Universidad Complutense de Madrid

Master : Administración y Gestión., 05/2016
UDIMA - Madrid

Grado : fisioterapia, 2014
Universidad de Alcalá de Henares

Bachillerato : tecnología, 2011
Instituto de Lope de vega

HISTORIAL LABORAL

Gestor de Cuentas y Formador del Equipo Comercial 11/2020 Hasta 02/2021
HAVI LOGISTIC

- Colaboración de duración determinada.
- Empresa dedicada a la venta de servicios de almacenaje y distribución para empresas del sector de la hostelería.
- Mi objetivo es la creación del departamento y equipo comercial

Account Executive 01/2017 Hasta 08/2020
Branddocs Trusted Solutions

- Prospección y gestión de cuentas de la compañía.
- Desarrollo de negocio dentro de clientes actuales.
- Generar y administrar nuevos leads.
- Negociación con proveedores.
- Gestión y formación de personal.
- Captación y desarrollo del talento.
- Creación y negociación de propuestas y renovaciones.
- Presentación de productos y soluciones de la compañía.
- Actualización, seguimiento y gestión de CRM (salesforce).
- Informes de ventas, seguimiento de objetivos KPI, actualización de objetivos semanal y mensualmente.

APTITUDES

- Conocimientos de Sap, Sfactors, sigfrid, Lotus notes, Gmail Bussines, bussines object, bussines objects 4.
- Conocimientos de CRM: Dynamics, Salesforce, IQVIA, Zendesk, Salesnet, Sugar.
- Coach y formador firma digital Campus BBVA junto a PwC.
- Especialista en Ventas.
- Preparación de RFI, RFP y RFQ
- Formación especialización GDPR y DPO.
- Marketing Digital.
- Linkedin Sales Navigator
- Habilidades de Negociación.
- Infortec, girnet, sysaid, teams Balance, Lotus notes
- Plataformas de comunicación: Whatssap bussines, Microsoft Teams, Skype empresarial, Zoom, Google meet entre otros.
- Generación de Leads a través de campañas y teléfono.
- Gestión de inventarios Inventario.
- Infortec, girnet, sysaid.
- Conocimientos web: HTML, Dreamweaver y Namowebeditor, nivel básico HTML
- MOS
- Atención al cliente
- Gestión integral de restaurantes. Cuentas de explotación, de resultados y Ebitda.

- Desarrollo de propuestas de marketing para la mejora de los procesos B2B.
- Redactor de página web y artículos de blog de la compañía.
- Especialista en cumplimiento GDPR.
- Control de herramientas de prospección (Sales Navigator LinkedIn).

Co-Founder & Sales Director.

02/2020 Hasta Actual

AI - Consulting - Madrid, Madrid

AI-Consulting es una empresa creada para ayudar a todo tipo de empresas potenciar su negocio a través de la Inteligencia Artificial. Estamos especializados en Analítica de datos, machine learning, automatización de procesos y social media para garantizar los mejores resultados.

Key Account Manager

01/2016 Hasta 01/2017

Forletter S.A.

- Gestionar equipo para enfocarlo a la venta y a los objetivos pactados.
- Reuniones presenciales para las "Best Account" de la compañía.
- Atención personalizada, asesoramiento, visitas para captar clientes antiguos a volver a la cartera.
- Gestionar la Venta de antiguos clientes de la compañía, buscar nuevos clientes, generar cartera nueva y actualización de bases de datos.
- Control de pedidos atención al cliente cobro y venta cruzada de la campaña.
- Gestión de quejas e incidencias, resolución de las mismas.
- Recobro a fin de campaña para asegurar el pago de los pedidos de empresas y particulares.
- Visitas de grandes cuentas: Negociación de nuevos clientes y renovaciones.
- Control de Campaña para conseguir objetivos y mejorar resultados de campaña anterior.

Store Manager

01/2005 Hasta 01/2016

KFC ESPAÑA, McDonald's Sistemas España

- Gestión integral del restaurante: cuentas de explotación, cuentas de balance, objetivos KPI, costes de producto y costes totales de personal.
- Asegurar Ebitda marcado en objetivos.
- Selección de personal: contratación de personal de plantilla y equipo gerencial.
- Confeccionar un equipo dinámico enfocado a cumplir objetivos.
- Control de stock de tienda, albaranes, pedidos, inventario.
- Gestión del personal: Formación, seguimiento de evolución, horarios, gestión de vacaciones y libranzas, control de incentivos, marcajes de horas y extras del personal, motivación de plantillas.
- Acordar propuestas de marketing para sacar el máximo partido de las campañas.
- Mantenimiento general del restaurante.
- APPCC y FIFO: Asegurar el estricto cumplimiento de la legislación vigente y el control de recepción y manipulación del producto.
- Control de inventarios diarios, semanales y mensuales para asegurar la correcta gestión del local.
- Gestión del flujo monetario: ingresos bancarios, gastos, pagos.