

ID-33278

EXTRACTO

- Estrategia Comercial
- Gestión de producto
- Gestión de equipos
- Desarrollo de negocios
- Marketing Online

Profesional con amplia experiencia en los áreas de **Comercial y Marketing** en sectores tecnológicos. Experto en el lanzamiento, gestión de productos y soluciones, **estrategia comercial**, creación y gestión de la red comercial directa e indirecta. Acostumbrado a trabajar en entornos jerárquicos descentralizados y multiculturales y alcanzando los objetivos marcados.

Sólidos conocimientos en **Marketing Online** en combinación con el Marketing offline. Habitudo al cambio y a la constante innovación tecnológica.

EXPERIENCIA LABORAL

2016 – Actualidad
Madrid-España

Roland DG Iberia SA, Sector: IT

Responsable comercial de la zona centro de España y de la Delegación de Madrid. Responsable Nacional Retail.

Creación y gestión del canal de distribución en diferentes mercados verticales, (industrial, Grafico, Dental, Retail)



2011-2016
Madrid-España

Pitney Bowes España SA, Sector: IT

Director de Marketing y Desarrollo de Negocio



Director Nacional de Marketing (online/offline). Desarrollo de nuevos negocios. Búsqueda de nuevas oportunidades de negocio, soluciones tecnológicas, negociación con Partners, etc...

Director de la oficina de Madrid con 20 empleados de diferentes departamentos (administración, Ventas, Post-venta, Marketing)

Lanzamiento de la nueva línea de negocio de Pitney Bowes pbSmart una suite de aplicaciones de Marketing online.

2009-2011
Madrid-España

Casosconexito.com, Sector: Marketing Online

Colaboración con los fundadores de la empresa en labores de consultoría estratégica de modelo de negocio, ventas y Marketing

2008-2009
Madrid-España

Konica Minolta Busienss Solutions Spain S.A, Sector: IT

Director de la División Production Printing



KONICA MINOLTA

Creación y desarrollo de una nueva división dentro de la empresa. Contratación de comerciales, nuevos distribuidores, gestión de los existentes, etc...

2000-2008
Madrid-España

Xerox España SAU, Sector IT

Director de unidad de negocio



Director nacional en Marketing y Ventas de tres líneas de negocio. Experiencia en lanzamiento de unidades de negocio y estrategias comerciales, formación a la red de ventas, control del Budget y gestión de presupuestos

Graphic Art Sales Manager (Xerox Engineering Systems)

1997-2000
Madrid-España

Director nacional de ventas directas e indirectas para la división de Wide Format. Reporte al Director Europeo de la división en Italia. Formación en Xerox University Lessburg USA



AG Equipos Gráficos Scitex, Sector. IT
Key Account Manager.

Enfocado en la creación y desarrollo del porfolio de clientes de la empresa. Desarrollo de negocios, configuración de ofertas, demostraciones de producto, etc.

FORMACION

IDIOMAS

Español: Nativo
Inglés: Fluido

2010
Madrid-España

Curso superior de Marketing en Internet
ESIC-ICEMD

1998
Madrid-España

Licenciatura en Derecho
CESJE Ramón Carande (Universidad Complutense)

2012
Bruselas-Bélgica

The new power base selling
Holdem International

CONOCIMIENTOS TECNICOS

Entusiasta de la tecnología, usuario avanzado de diferentes sistemas operativos (Windows, Mac, Linux) así como de aplicaciones de oficina (MS Office) y de edición gráfica (Photoshop, Cores, Illustrator, Scribus, Inkscape, etc...)
Conocimiento de diferentes aplicaciones CRM y ERP (Netsuite, Navision, Salesforce, etc.)

Aplicaciones de Marketing Online:

SEO - Google AdWords, Google Analytics,
CMS: Wordpress, Mekeweb
Social Media: Hootsuite, SocialBro, Buddy Media
Briefings: Workamagic

CURSOS Y SEMINARIOS

- **Sales Management.** Asimelec. Febrero 2002.
- **Professional Sales Techniques.** Asimelec. Febrero 2002.
- **Target Account Selling.** Siebel. April 2001. Milan (Italia)
- **Direct Marketing.** CEEE, IMEFE, 200 Horas, (1992-1993)
- **Graduado en Procesos Gráficos.** Instituto Tajamar 1993