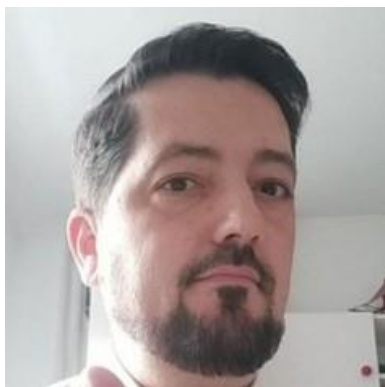




LUCAS PIÑEIRO MARTÍNEZ

 +34 616 223 495

 LUCASPINEIROMARTINEZ@HOTMAIL.COM

 <https://www.linkedin.com/in/lucasp-m/>

PRESENTACIÓN

Amplia experiencia como profesional en ventas, con especialización en liderazgo de equipos multidisciplinares en diversos ámbitos.

Trayectoria destacada en la dirección de equipos de Telemarketing enfocados al éxito. Reconocido por mi proactividad, empatía, asertividad y compromiso inquebrantable.

EDUCACIÓN FORMAL E IDIOMAS

Apruebo Bachillerato en el IES Los Rosales 2 (Vigo-Pontevedra), en el año 1995, para posteriormente en 1998, alistarme al ejército como militar de empleo de tropa profesional, donde permanecí hasta el año 2002.

Inglés - Básico

Español – Nativo

Gallego - Nativo

Portugués – Básico

CURSOS Y CERTIFICACIONES

- CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD EN GESTIÓN DE PROYECTOS - (CERTIFICADO POR GOOGLE Y COURSERA)
 - GESTIÓN DE PROYECTOS CON LA METODOLOGÍA AGILE - (CERTIFICADO POR COURSERA)
 - FUNDAMENTOS DE LA GESTIÓN DEL TIEMPO - (CERTIFICADO POR PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE)
 - HABILIDADES DE COACHING PARA LÍDERES Y GERENTES – (CERTIFICADO POR PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE)
 - FUNDAMENTOS PROFESIONALES DE GESTIÓN DE PROYECTOS – (CERTIFICADO POR MICROSOFT)
 - FUNDAMENTOS DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE PARA PROFESIONALES - (CERTIFICADO POR LINKEDIN)
-

EXPERIENCIA LABORAL

2021– PRESENTE

GESTOR DE PROYECTOS TI

SATEC

Gestor de Proyectos para la implantación de servicios en Gran Cuenta Corporate de Vodafone

- Responsable de coordinar los distintos departamentos implicados en el proyecto desde la definición del alcance hasta la entrega del servicio al Cliente.
- Implantación de soluciones integrales de comunicaciones de voz y datos para clientes Grandes Cuentas Corporate.
- Coordinación de actividades con los distintos departamentos y personas involucradas en el proyecto: Comercial, Soporte Pre-venta. Operaciones, Instalaciones, Implantaciones, Integraciones, Datacenter ...
- Seguimiento continuo del avance del proyecto con el fin de cerciorar el cumplimiento de los plazos por parte de las distintas áreas y no sobrepasar la fecha comprometida con el Cliente.
- Interfaz principal con el cliente durante el proceso de implantación e integración.
- Toma de datos de los detalles de los sistemas de comunicaciones del cliente y análisis de viabilidad de la solución a implantar.
- Planificación, coordinación, seguimiento y documentación del proceso de implantación por medio de las herramientas de Gestión de Proyecto.
- Preparación de informes de estado de los proyectos para los clientes, equipos comerciales y la dirección de la empresa.
- Coordinación de las pruebas de aceptación y plan de formación al cliente.
- Solicitudes y seguimiento con proveedores de servicios en los Data Center de Vodafone

Tecnologías: CRM, Office365, S.M.A.R.T Amdocs, ABALON, BBDD, VPN MPLS, DSLAM, FTTH, SDWAN, FW, SIPTRUNK, Cloud, Data Center

2021 – 2021**DELEGADO COMERCIAL****PLACOMAT**

Delegado comercial zona sur de Galicia (Orense y Pontevedra).
Servicio completo desde el asesoramiento personalizado hasta la entrega en tiempo record de material de construcción.

2019 – 2020**DELEGADO COMERCIAL****QUIFYL**

Delegado comercial zona sur de Galicia (Orense y Pontevedra).
Promoción, distribución y venta de artículos, productos químicos, celulosas y maquinaria para la limpieza y desinfección en diferentes entornos industriales.

2016 – 2018**SUPERVISOR TELEMARKETING NACIONAL (TEAM LEADER)****GRUPO
FOMENTO
MULTIMEDIA SL.**

- Selección, contratación, formación y motivación del personal a cargo en varios Callcenters a nivel Nacional dedicados a la Televenta, con la finalidad de crear citas comerciales para la oferta de cursos privados y Masters, así como hacer venta directa de los mismos a través de un departamento especialmente creado para tal fin.
- Gestión de descansos, vacaciones, bajas, ausencias y cambios de turno del personal a mi cargo.
- Seguimiento diario del equipo a cargo, feedback con el mismo y consecución de los objetivos impuestos por la empresa. Controlando en todo momento los KPI de los mismos.
- Elaboración de Speechs y guiones de venta para los TAS
- Supervisión de la totalidad de los departamentos de Telemarketing de la empresa: Televenta, Beca y Cupón a nivel Nacional.

Tecnologías: CRM, Office365, BBDD, GENESYS

2013 – 2016**HELPDESK / BACK OFFICE****BOSCH
COMMUNICATION
CENTER**

Recepción y emisión de llamadas (Inbound/Outbound).
Asistencia técnica dirigida a clientes residenciales y empresa de la Multinacional Vodafone.

Tareas de backoffice, ticketing y gestión de base de datos.

- Área colaboración Vodafone España SAU
- Soporte técnico particulares y pymes.

FrontOffice | BackOffice | MTTO | Provisión dependiendo de las necesidades del servicio.

Tecnologías: CRM, Office365, S.M.A.R.T Amdocs, ABALON, BBDD, VPN, DSLAM, FTTH

2010 – 2012**ASESOR COMERCIAL****Kyocera Mita
España
SISDIGAL**

Asesoramiento, venta consultiva y postventa a Pymes y grandes cuentas de productos de la Multinacional Kyocera Mita.

Sistemas de impresión digital, software, Informática y mantenimientos integrales.

Incidíamos en la venta consultiva.

2009 – 2010**ASESOR COMERCIAL****SPETEL Galicia**

Comercialización y asesoramiento a Pymes y grandes cuentas de equipos informáticos, centralitas telefónicas, sistemas de videovigilancia (CCTV), alarmas, impresoras, sistemas de impresión digital y un amplio portfolio de productos dirigidas a las mismas.

2007 – 2008**DIRECTOR CALLCENTER****TELNET**

Captación, selección, formación y seguimiento de equipos comerciales en el campo del Telemarketing.

Elaboración de Speechs y guiones de venta para los TAS.

Dirigí varias campañas de Telecomunicaciones (Ya.Com, Telefónica, etc...), y otras de fidelización (Securitas Direct, Fundación Celta de Vigo, etc...)

Gestión de descansos, vacaciones, bajas, ausencias y cambios de turno del personal a mi cargo.

2005 – 2007**COORDINADOR / SUPERVISOR CALLCENTER****COAXIS**

Formación, seguimiento y motivación de un equipo de 40 comerciales de Televenta.

Elaboración de Speechs y guiones de venta para los TAS.

Campañas de venta directa en diversos grupo de telecomunicaciones (Tele2, Vodafone, Telefónica...), y otro tipo de venta totalmente opuesta como producto, tales como congelados a domicilio (Eismann, Bofrost).

Gestión de descansos, vacaciones, bajas, ausencias y cambios de turno del personal a mi cargo.

Reporte de estadísticas diarias y ventas a mi superior directo.

2002 – 2005**GERENTE (AUTÓNOMO)****Círculo Mercantil e Industrial de Ribeira**

Gerencia del ambigú del Círculo Mercantil de Santa Eugenia de Ribeira. Organización de eventos (Comidas, Cenas, Fiestas, Bailes, etc..). Contratación y supervisión de personal.

1998 – 2002**MILITAR DE EMPLEO TROPA PROFESIONAL****MINISTERIO DE DEFENSA**

Destinado en diferentes acuartelamientos: Campolongo, Figueirido, Cáceres y Asturias.
