



JOSE MANUEL JARQUEZ GONZÁLEZ

CV Inscrito desde Infojobs

jmjarque@gmail.com



644 466 617



linkedin.com/in/jjarque



#SalesManager #KeyAccountManager #BusinessDevelopmentManager

Me he especializado en entender, analizar y mejorar los procesos y sistemas dentro de una organización, formar y dirigir equipos de ventas y traducir las necesidades y objetivos empresariales en soluciones prácticas y eficientes.

EXPERIENCIA

Responsable de Expansión y Desarrollo | EnchufeSolar

Feb. 2022 - Mar. 2025

Responsable de liderar la estrategia de crecimiento y consolidación de la red de franquicias a nivel nacional, garantizando la apertura de nuevos puntos de venta y la optimización de los ya existentes.

Principales logros y responsabilidades:

- Diseño e implementación de planes de expansión, incrementando la presencia en mercados clave
- Análisis de mercado y detección de oportunidades de crecimiento en distintas regiones del país
- Supervisión de la apertura de nuevas unidades, coordinando equipos multidisciplinares
- Consolidación de relaciones de confianza con los franquiciados, proveedores y colaboradores
- Responsable de identificar, negociar y gestionar acuerdos de colaboración con socios estratégicos

Gerente de Cuentas Clave (KAM) | Conectapymes

Jun. 2018 - Feb. 2022

Cómo Gerente de Cuentas y consultor IT, desarrollaba la cartera de clientes realizando el estudio de las telecomunicaciones y servicios digitales de las empresas, utilizando las herramientas y productos que Vodafone dispone.

Principales logros y responsabilidades:

- Gestión integral de clientes de alto valor, actuando como interlocutor principal
- Negociación de contratos, optimizando la rentabilidad y la relación a largo plazo
- Identificación de oportunidades de cross-selling y upselling, incrementando el volumen de negocio
- Mejor comercial en ventas 2019/20
- Mejor resultado de ventas en teletrabajo
- Top 3, mayor margen de rentabilidad en ventas

KAM & Project Manager | Axafone

Sep. 2010 - Nov. 2016

Entré en el proyecto cuando se estaba iniciando y ayudé a hacerlo crecer hasta llegar a constituirse como grupo de empresas.

Principales logros y responsabilidades:

- Realicé funciones de comercial, con excelentes resultados
- Fui responsable de la formación de las nuevas incorporaciones
- Dirigí equipos comerciales en Andalucía y Madrid
- Participé en la expansión de la empresa a otras provincias.
- Gestioné carteras de clientes de peso para la empresa
- Participé en eventos, promociones y networking representando a la empresa.

FORMACIÓN

Titulación académica:

Técnico en Administración de Sistemas Informáticos en Red (ASIR)

| 2007 - 2010

Certificaciones y formaciones:

- Google Data Analytics
- Google Project Management

| Julio 2025

| Julio 2025

COMPETENCIAS

- Disponibilidad para desplazamiento
- Conocimientos informáticos avanzados
- Orientado a la venta por objetivos y la dirección de equipos comerciales.