

Juan Santiago González.
Account Manager.

Fuenlabrada – Madrid.
juansantiagoglez@gmail.com
+34 686-20-75-30.

Currículum Vitae

Trabajar en una empresa donde pueda aportar y poner en práctica mi experiencia adquirida en puestos anteriores, avanzando en mi carrera profesional y continuando mi desarrollo a la vez que contribuyo a la consecución de los objetivos generales de la compañía.



Experiencia Profesional.

2023-2024 **Account Manager y BDM** en LAGOM Group en el departamento comercial como **Consultor Especialista en Sistemas Gestionados de impresión MPS**. Material de oficina y papelería. Prospección de clientes, puerta fría. Renting tecnológico. Mantenimiento de las cuentas existentes. Consultoría, soluciones llave en mano, estudio de la solución técnica y económica, eficiencia de costes, eficiencia energética, buscar la solución financiera para las empresas. Actualización del CRM. Hacer que la tecnología evolucione el negocio.

2021-2023 **Account Manager y BDM** en DIMOSA en el departamento comercial como. Prospección de clientes. Mantenimiento de las cuentas existentes. AA. PP. Cotizaciones en fungibles originales y compatibles. Recabar los contactos necesarios para recibir las invitaciones a contratos menores.

2016 **Asistente Dirección y Gestor** en Everis (Grupo NTT Data) en el departamento de Alianzas con los principales fabricantes, **IBM, Oracle, Microsoft**. Revisiones de contratos y membresías. Informes: Pipeline, forecast, etc. Reclamaciones de abonos por campañas realizadas. Interlocutor entre los fabricantes y nuestra organización. Supervisión de los proyectos y detectar necesidades para finalizarlos en el tiempo comprometido. Enlace entre la dirección comercial y los equipos de ventas.

2015-2016 **Account Manager** en Covenco Technologies / Tecnología Aplicada (IBM Partner) grupo de empresas con sede en Reino Unido y Reus (Tarragona). Cuenta nueva y mantenimiento de las existentes. Detección de oportunidades de negocio. Negociaciones compra-venta de stocks, part numbers, refurbish, open box, formas de pago. Traslados de cpd's. Campañas financiación y marketing.

2014-2015 **Account Manager, Desarrollo de Negocio y Elaboración de Campañas de Marketing y Financiación** en Sofecom Distribución de Sist. y Soft., S. A. (IBM Partner). Desarrollo de negocio, detectar necesidades del cliente. Presentar las mejores soluciones tecnológicas y financieras.

1999-2013 **Pre-Sales y Account Manager** en Arrow ECS. Sistemas Power System de IBM i-Serie y p-Serie. Ofertas tecnológicas y financieras, renting tecnológico. Persecución de ofertas abiertas. Soporte al cliente y supervisión desde la ejecución del presupuesto hasta la entrega de la mercancía. Informes sell-in, sell-out, backlog

Juan Santiago González.
Account Manager.

Fuenlabrada – Madrid.
juansantiagoglez@gmail.com
+34 686-20-75-30.

Formación Académica.

2018 Certificado de Profesionalidad en **Gestión de Marketing y Comunicación** (COMM0112).

1985 Formación Profesional FP-II. Técnico Especialista.

Formación Complementaria.

Certificación Microsoft.

AZ-900 AZURE Fundamentals



Certificaciones IBM.

C4040-251 Power8 Scale-Out Technical Sales.

C4040-250 Power System with Power8 Sales Skills V1.

C4040-252 Power System with Power8 Enterprise Technical Sales Skills V1.

Certificado en Integridad en las relaciones con Asociados de Negocios.

Idiomas.

Inglés: B2. (Actualmente sigo mis estudios para mejorarlo en todos los skills).

Información Adicional.

Office, Herramientas de ayuda y soporte para presentaciones y marketing (**Power-Point**: Nivel muy alto de uso, **Genially**, **Canva**, **Powtoon**), **Navision**.

Herramientas propias de los fabricantes **IBM**, **Oracle**, **Microsoft**.

Otros datos de interés.

Referencias: Se facilitarán a petición.

Carnet de conducir.

Vehículo propio.

Disponibilidad para viajar.

Linked in

Competencias.

Colaboración.	Implicación.	Compromiso.
Aprendizaje.	Empatía.	Orientación al cliente.
Trabajo en equipo.	Honestidad.	Orden y Calidad.
Adaptabilidad al cambio.	Escucha activa.	Prudencia.