

SONIA TOLEDO

Senior Key Account Manager | Estrategia Comercial Internacional | Liderazgo de Equipo de Ventas

Madrid, España | Contacto: Tel: +34 651789869 | E-mail toledosonia1979@gmail.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/sonia-toledo>

Resumen Profesional

Líder comercial trilingüe (portugués, español e inglés) con más de 25 años de experiencia en gestión y fidelización de cuentas claves internacionales, estrategia de ventas y liderazgo de equipos. Especialista en desarrollo de clientes estratégicos, crecimiento de grandes cuentas y definición de planes comerciales globales. Trayectoria consolidada en sectores de tecnología y servicios financieros en el mercado europeo y Brasil.

Palabras Clave: Gestión de Cuentas Clave | Estrategia Comercial | Desarrollo de Negocios | Ventas B2B | Transformación Digital | Negociación Estratégica | Gestión de Equipos | Consultoría Comercial | Generación de Leads | Análisis de Datos | Negociación de contratos internacionales

Experiencia Profesional

Sales Development Manager | Keyrus España | Madrid

(11/2023- 08/2025)

- Gestioné y fidelicé cuentas clave del IBEX 35, enfocándome en rentabilidad y crecimiento estratégico.
- Diseñé estrategias comerciales internacionales e identifiqué nuevas oportunidades mediante investigación de mercado, generando incremento del 30% en la base de clientes en un año.
- Establecí relaciones de confianza con clientes clave, impulsando la expansión y consolidación de negocios estratégicos.

International Key Account Manager | Lyreco España | Madrid

(05/2021- 11/2023)

- Gestioné 40+ cuentas internacionales de alto valor, impulsando ventas cruzadas y servicios personalizados.
- Diversifiqué ingresos con +1M € en nuevas líneas de negocio y mejoré en 18% la adquisición de clientes estratégicos.
- Fortalecí la fidelización y expansión de clientes clave a nivel internacional.

Financial Services Consultant | OVB Allfinanz España | Madrid

(12/ 2019- 05/ 2021)

- Brindé asesoría financiera integral en seguros, inversiones, pensiones e hipotecas, adaptada a las necesidades del cliente.
- Desarrollé alianzas estratégicas en el mercado europeo, ampliando la oferta de soluciones personalizadas.

Gerente de Sucursal Banca Corporativa | Banco Santander | São Paulo, Brasil

(07/2013 – 03/2019)

- Lideré la gestión comercial y operativa de la sucursal, garantizando calidad, eficiencia y cumplimiento normativo.

- Gestioné cartera de clientes corporativos, logrando +30% crecimiento del portafolio y +40% en ingresos.
 - Desarrollé y promoví 6 colaboradores a posiciones de liderazgo, fortaleciendo la cultura de alto rendimiento.
- Consolidé relaciones estratégicas, mejorando la satisfacción y fidelización de clientes corporativos (NPS).

Subgerente de Operaciones – Banca Corporativa | Banco Santander | São Paulo, Brasil
(01/2008 – 07/2013)

- Supervisé 30 sucursales, asegurando cumplimiento normativo, calidad y eficiencia operativa.
- Coordiné la formación y desarrollo de 400 empleados, fortaleciendo capacidades comerciales y de servicio.
- Analicé KPIs y resultados financieros, presentando reportes y pronósticos a la Junta Ejecutiva.
- Definí planes de negocio y objetivos de rentabilidad para la región, alineados a la estrategia corporativa.

Formación y Habilidades

Formación Académica

- MBA en Administración de Empresas | FIA Business School | São Paulo, Brasil | 2009
- Licenciatura en Administración de Empresas | Pontificia Universidad Católica de São Paulo | São Paulo, Brasil | 2001
- Certificado de Cambridge - Inglés General | Stanton School of English | Londres, Reino Unido | 2003

Formación Adicional

- Competencia Digital en Servicios Financieros – Copenhagen Business School
- Herramientas de Inteligencia para la Era Digital – IE Business School

Habilidades Técnicas

- Sistemas: SAP, Salesforce, Power Bi, Microsoft Excel. Sales Navigator.

Información Adicional

Nacionalidad Española | Disponible para trabajo remoto o híbrido | Carnet de conducir | Disponibilidad para viajes de negocios: Hasta el 25% | Nivel de experiencia: Senior.

Soft Skills

Liderazgo y Gestión de Equipos remotos y presenciales | Resolución de Problemas y Toma de Decisiones | Gestión de Conflictos | Comunicación Eficaz y Negociación | Pensamiento Estratégico y Orientado a Resultados | Adaptabilidad y Trabajo en Entornos Multiculturales | Gestión del Tiempo y Prioridades | Gestión de Cartera de Clientes y Métricas de Desempeño del Cliente

Idiomas

Portugués: Nativo | Español: Bilingüe | Inglés: C1 (Experiencia internacional de 2 años en UK)