

Datos Personales

Apellidos: **ANDRADAS DíEZ**
Dirección: **C/ Doctor Esquerdo, 154**
Población: **Madrid**
E.mail: **miguel.andradas@gmail.com**

Nombre: **MIGUEL A.**
Cód. Postal: **28007**

Teléfono: 629 05 88.89

**Estudios Académicos y Otros**

- **Técnico en Operaciones de Despacho de Vuelo (Fly Dispatcher)** impartido por Aereoformación, Escuela perteneciente a la A.C.A. (Asociación Española de Compañías Aéreas)
- 1º de Informática en la **Escuela Técnica de Informática**, adscrita a la Universidad Politécnica de Madrid.
- **C.O.U.** en el Colegio Santa Cristina de Madrid.
- Curso superior de **Marketing y Ventas** impartido por el Colegio de Agentes Comerciales de Madrid.
- Diversos cursos de ventas orientados a producto en las distintas compañías en las que he desarrollado mi carrera profesional.

Conocimientos de Informática e Idiomas

- Conocimientos de microinformática a nivel usuario; **Hojas de Cálculo:** (Lotus 123, Microsoft Excel), **Tratamiento de Textos** (Word Perfect, Microsoft Word.), **Bases de datos** (DBase IV, Microsoft Access.), Microsoft Power Point, Autocad).
- **INGLÉS:** Nivel medio conversación y lectura/escritura.

Como profesional, he desarrollado mi carrera en entornos comerciales, con alto grado de organización, constancia, empático y resistente a la frustración, poseo amplia experiencia gestionando diferentes tipos de cuentas y sectores, especialmente dentro del sector tecnológico.

He trabajado en entornos multinacionales, siendo responsable de Grandes Cuentas y también de distribución, en fabricantes de hardware, mi experiencia es amplia también en desarrollo de negocio en entornos altamente técnicos, trabajando también en compañías de ingeniería del software especializadas en entornos Mainframe, Low-Code etc.

Experiencia Profesional:

- **Evolk** (septiembre 2023—actualidad)

Jefe de Ventas delegaciones de Madrid y Castilla León (Valladolid) Empresa especializada en servicios IT siendo sus principales soluciones, Impresión, Gestión de Documentos, Ciberseguridad, Virtualización, Automatización y Consultaría Digital

Mis funciones en la organización son:

- Gestión integral de ambas delegaciones, (dirección y contratación de los equipos de venta, 4 personas en C.L. y 3 personas en Madrid)
- Apoyo de dichos equipos en su gestión, así como control de su día a día (acompañamientos en cuentas especiales, presentaciones conjuntas, formación etc...)
- Prospección de Cuentas especiales, (búsqueda de nuevos proyectos a medio y largo plazo) a partir de cartera o prospección nueva desde cero.
- Presentación de la compañía en cuentas objetivo marcadas por la compañía.
- Seguimiento de las cuentas ya existentes para supervisar la satisfacción de los servicios contratados, resolver desviaciones y promover nuevas oportunidades de contratación en nuevos proyectos.
- Interlocución con diferentes departamentos Sistemas, RRHH, CEO etc.

- **InnoQA A Low-Code Company** (septiembre 2021 – Julio 2023)

National key Account manager Empresa especializada en ingeniería del software, principalmente en soluciones LOW-CODE, Testing, DevOps, gestión de configuración, Big Data (por ejemplo, mantenimiento de la plataforma **Datio** de BBVA) desarrollo, open source, también desarrolla aplicaciones usando Low-Code, y también servicios BPO, integrando programadores desarrolladores en todo tipo de tecnología, mantenimiento etc. en cualquier tipo de organización, para desarrollo de plataformas de pago etc aplicaciones de uso interno

Mis funciones en la organización son:

- Prospección de nuevas cuentas, (búsqueda de nuevos proyectos a medio y largo plazo) a partir de cartera o prospección nueva desde cero.
- Presentación de la compañía en cuentas objetivo marcadas por la compañía.
- Seguimiento de las cuentas ya existentes para supervisar la satisfacción de los servicios contratados, resolver desviaciones y promover nuevas oportunidades de contratación en nuevos proyectos.
- Interlocución con diferentes departamentos Sistemas, RRHH, CEO etc.

- **Tenda Technology Iberia** (mayo 2018 - Julio 2021)

Director de Canal de España y Portugal para IP-Com, la división profesional para grandes proyectos de la multinacional china especializada en networking, fabricante de routers, switches, controladoras, extensores de wifi tradicionales y con tecnología MESH etc. Siendo mi labor la creación desde cero del canal de distribución, nombrando y creando acuerdos con T1 (Importadores) T2 (submayoristas) y T3 (Resellers e instaladores)

Mis funciones en la organización son:

- Contacto con Mayoristas para lograr acuerdos de importación del producto desde China.
- Análisis y forecast de tiempos para organizar las importaciones y evitar roturas de stocks
- Presentaciones de compañía y producto en eventos de Mayoristas
- Contacto con Grandes Instaladores para promover el uso de nuestros dispositivos en sus proyectos
- Organización de jornadas de formación para el canal
- Controlar el sell in y el sell out de todo el canal
- Buscar proyectos y homologaciones etc.

- **Data Adviser** (abril 2012 - abril 2018)

Key Account Manager, Empresa especializada en ingeniería del software, principalmente en soluciones en entornos mainframe y host, así como BI, Big Data etc, todo en entornos IBM (Hadoop Stream Computing etc) ya que somos partners preferentes de IBM, gestión de configuración, desarrollo, open source, Servicios Gestionados IBM Copia de seguridad Gestionada (IBM Resiliency Backup as service.....) integración de proyectos de virtualización (Veeam en IBM Cloud), también desarrolla aplicaciones y trabaja dentro de la seguridad informática (QRadar, análisis de código, haking ético etc.) y desarrolla entornos Asterix en telecom, también servicios BPO, integrando programadores desarrolladores en Cobol en organizaciones para desarrollo de plataformas de pago etc.....

Mis funciones en la organización son:

- Prospección de nuevas cuentas, (búsqueda de nuevos proyectos a medio y largo plazo) a partir de cartera o prospección nueva desde cero.
- Presentación de la compañía en cuentas objetivo marcadas por la compañía.
- Seguimiento de las cuentas ya existentes para supervisar la satisfacción de los servicios contratados, resolver desviaciones y promover nuevas oportunidades de contratación en nuevos proyectos.
- Interlocución con diferentes departamentos Sistemas, RRHH, CEO etc.

- **Assistance Oil S.L.** (enero 2007 - 2012)

Creación, control comercial de nueva empresa, la cual tiene dos divisiones una en el sector petrolero (Estaciones de Servicio) en concreto la actividad principal dentro de esta división es implantación de mobiliario, equipamiento industrial e imagen en las tiendas de conveniencia de gasolineras, la otra actividad es reformismo de interiores,

Mi labor ha sido:

- Creación desde cero de la citada empresa con tres socios más
- Dirección general y comercial compartida con otro de los socios.
- Gestión de la actividad del personal contratado y subcontratado.
- Presentaciones comerciales ante clientes
- Facturación media por operación entorno a 45.000- 50.000 €
- Seguimiento de las operaciones firmadas con Estaciones de servicio

- **Brother Iberia S.L.** (abril 2001 - diciembre 2006)

Gerente Nacional departamento Grandes Cuentas, siendo mi labor la venta promoción y presentación de los productos de la compañía (Impresoras láser, maquinas multifunción láser e inyección de tinta, faxes, rotuladoras...) en cuentas especiales y corporaciones, así como en cadenas de tiendas de software y el contacto con mayoristas y distribuidores para apoyarles ante cuentas especiales en las que necesiten nuestra ayuda, y el control de la gestión de los responsables de zona

Mis actividades principales eran:

- Prospección de Nuevas Cuentas
- Mantenimiento de Cuentas ya existentes
- Presentaciones de Compañía y Producto antes nuevas cuentas
- Organización de visitas junto con integradores de software y distribuidores
- Facturación último año en torno a 6 millones de €
- Interlocución con diferentes departamentos dentro de una misma cuenta (dep. Técnico y homologación, dep. Compras...)

- **Panasonic España, S.A.** (enero 1999 - marzo 2001)

Key Account Manager (Responsable Nacional de Grandes Cuentas División Business Systems), siendo mi labor la venta directa y prescripción a través de distribuidores, en Grandes Cuentas, Corporaciones y Administraciones Públicas de, **Informática Profesional** (ordenadores portátiles endurecidos, impresoras, scanners, pantallas de plasma y proyectores), **Ofimática** (copiadoras digitales, máquinas multifunción, pizarras autocopiadoras y faxes), **Telecomunicaciones** (centralitas, telefonía profesional y doméstica), así como el seguimiento y control de las gestiones realizadas por cada responsable de zona.

Las principales actividades eran:

- Prospección de Nuevas Cuentas
- Mantenimiento de Cuentas ya existentes
- Homologación de producto en Patrimonio General del Estado
- Presentaciones de Compañía y Producto en nuevas Cuentas
- Organización de visitas junto con integradores de software y distribuidores

- Interlocución con diferentes departamentos dentro de una misma cuenta (Técnico y Homologación, Compras...)
- Facturación último año en torno a 3 millones de €

- **Lurbe Grup** (marzo de 1996-diciembre de 1998)

Delegado Zona Centro, siendo mi trabajo las relaciones comerciales con Grandes Cuentas, Mayoristas, Distribuidores informáticos, y grandes centrales de compra de Retailers y Centros Comerciales (Corte Inglés, Carrefour, Alcampo...), para cerrar acuerdos de venta de distribución de las marcas **NGS** (Sistemas de alimentación ininterrumpida-SAI's, y periféricos para ordenador) y **MONRAY** (accesorios de informática), y el control y dirección de los responsables de merchandising, venta directa y posicionamiento del producto en los lineales en visitas a los centros comerciales.

Principales Actividades y logros:

- Seguimiento de clientes ya existentes
- Apertura de nuevas Cuentas (Mayoristas y distribución)
- Acuerdos OEM con integradores de PC's
- Presentaciones en Centrales de Compras
- Introducción del producto en nuevas cuentas de Retail (Pc City, Carrefour, Hipercor, Corte Inglés...)

- **Grupo Santillana de Ediciones** (enero de 1994 - febrero de 1996)

Delegado Comercial Aragón. Responsable del canal de prescripción de Centros Educativos en Aragón, gestionando las provincias de Huesca, Zaragoza y Teruel, siendo mi labor tanto la relación con clientes para que prescriban los libros de la editorial, como el control y dirección de los vendedores asignados a cada zona, gestión de almacén etc.

- **A.Solé Palou** (1991 a 1993)

Técnico de ventas en el ramo Médico Dental, para la distribución de productos y equipos a Médicos Estomatólogos y Odontólogos en varios distritos de Madrid y en las provincias de Salamanca y Zamora.

- **Pratex** (1985 –1990)

Representante libre a comisión en el sector textil dependiendo directamente de la gerencia, siendo mi labor la promoción y venta de tejidos, en mayoristas y grandes confeccionistas de Madrid y parte de Ciudad Real.