



Javier Cervera Abril

39 años

Dirección: 28003, Madrid, Madrid

Teléfono: 600445227

Email: javier.cervera21@gmail.com

Formación académica

- Universidad Complutense de Madrid: Licenciatura Administración y Dirección de Empresas 2009 - 2014
- Universidad San Pablo CEU: Diplomatura Ciencias empresariales 2006 - 2009
- Master en Dirección Comercial y Gestión de Ventas, EAE Business School (2019)

Idiomas

Inglés – Conversación (C1)

Experiencia laboral

Responsable Nacional División Industrial - ILUNION (2024 – Actualidad)

Responsable del cumplimiento del presupuesto nacional del sector Industrial:

- 40M€ de presupuesto
- Gestión y coordinación de un equipo total de 20 comerciales locales (a nivel nacional).
- Captación y gestión de clientes estratégicos (Laboratorios Rovi, Calidad Pascual, Airbus, Lactalis, Lactiber... entre otros).

Key Account Manager DINERS CLUB SPAIN (2023 -2024)

Captación de nuevos clientes y gestión de la cartera existente.

Captación de leads, prospección de mercado, venta y gestión de nuevos clientes y existentes.

Venta consultiva B2B de los productos y servicios de Diners Club Spain.

Desarrollo de negocio. Visitas, seguimiento, asesoramiento, planificación, elaboración y seguimiento de ofertas. Gestión de oportunidades, CRM Salesforce, generación de pipeline, seguimiento de forecast, consecución de objetivos.

Sales Executive ESADE Business School (2021 – 2023)

Prospección de mercado, venta consultiva B2B2C, organizar entrevistas, asesoramiento, planificación y ejecución de campañas, elaboración y seguimiento del funnel. Gestión de oportunidades, CRM Salesforce, generación de pipeline, seguimiento de forecast, consecución de objetivos.

Account Manager EDENRED (2018 – 2021)

Venta consultiva B2B de los productos y servicios de Edenred (beneficios sociales, incentivos para empleados y retribución flexible). Negociación con Dirección de RRHH, Compras, Finanzas.

Gestión de una cartera de clientes de 13 M€.

Prospección de mercado, organizar visitas, asesoramiento, planificación y ejecución de campañas, elaboración y seguimiento de ofertas, acciones de up selling y cross selling.

Gestión de oportunidades, CRM Salesforce, generación de pipeline, seguimiento de forecast, consecución de objetivos.

Account Manager FI GROUP (2016 – 2018)

Venta consultiva B2B de soluciones para la gestión y financiación de los proyectos de I+D+i.

Gestión de oportunidades, CRM Dynamics, generación de pipeline, seguimiento de forecast, consecución de objetivos.