

ID-36154 Santiago

Account Manager / Key Account

Profesional con más de 20 años de experiencia en el ámbito de las ventas y el marketing en multinacionales líderes en su sector, prestando asesoramiento sobre **movilidad** tanto a compañías industriales como a empresas de servicios y de tecnología. Amplio bagaje negociando acuerdos comerciales en entorno *upper market*. Experiencia en desarrollo de negocio y captación de cuentas. Orientado tanto a resultados como hacia el cliente en base a la creación de relaciones rentables y de beneficio mutuo. Interesado en consolidar mi carrera profesional en una empresa referente en su sector

Experiencia laboral

2020- 08/2024	Key Account / Sales Specialist <i>Corporate, LeasePLan España SA</i> • Captación y desarrollo de nuevas cuentas • Desarrollo de mercado y gestión de movilidad (B2B) • Experto en mercado de Renting Flexible
2018 - 2020	Coordinador de ventas <i>Northgate España Plc</i> • Ambito geográfico: Cataluña y Aragón • Coordinando y dando apoyo comercial al equipo de ventas mid market de 6 comerciales y 2 KAM's • Supervisado directamente por Gerente Regional • Soporte comercial en la actividad diaria y en las acciones de promoción social a nuestros clientes y potenciales • Negociación y presentación de acuerdos comerciales • Coordinación con otros departamentos: comercial, marketing y operaciones
2013 - 2017	Account Manager/Gestor de cuentas <i>Northgate España Plc</i> • Desarrollo de negocio • Gestión integral de cuentas • Captación y mantenimiento • Apertura de mercado • Negociación de acuerdos marco (B2B) • Prospección y Segmentación de leads • Gestión de movilidad
1997 - 2011	Regional Account Manager <i>Hilti Española, S.A</i> • Captación y Fidelización de clientes • Negociación de acuerdos comerciales • Gestion de renting de <i>Bienes de Equipo</i> • Análisis de KPI's • Planificación e incremento del engagement de la plataforma de clientes



Perfil

Email

Dirección
08912

Teléfono

Habilidades

Salesforce

Office

Base CRM

Idiomas

Castellano: Nativo

Catalán: Competencia bilingüe.

Inglés: Intermedio, en actual formación.

Francés: básico

Educación

Dirección Comercial y Ventas, Postgrado

EADA, Escuela de Alta Dirección y Administración, Barcelona

Negociación Estratégica

EADA, Escuela de Alta Dirección y Administración

Psicología (fundamentos biológicos de la conducta)

UNED, Barcelona

Hª Contemporánea, (pendiente de finalizar)

Universidad de Barcelona

2013 Business Intelligence. Bureau Veritas Business School

2012 Liderazgo y Dirección de Equipos de Alto Rendimiento.

CFICD.

2009 Practitioner en Programación Neurolingüística.

Mens Venilia.

1995 Fundamentos de Marketing.

Centre d'Estudis FOREM