



Santiago

ID-64886

Contacto

Formación

ESERP

Master en Marketing.

2005

ESERP

Licenciado en Dirección de
Empresas.

2003

Aptitudes

- Empatía.
- Resolución de problemas.
- Proactividad.
- Trabajo en equipo.
- Dotes de comunicación.
- Creativo.

Resumen profesional

Profesional con más de 15 años de experiencia en venta consultiva. Especializado en grandes cuentas dentro de los sectores de logística, industria, energía, retail... A lo largo de mi carrera siempre he destacado por mi capacidad para encontrar oportunidades de negocio, optimizar procesos y maximizar los beneficios de la empresa.

Historial laboral

KEY ACCOUNT MANAGER

CHUBB FIRE&SECURITY | Ene 2021 - Sep 2023

- Desarrollo de nuevos clientes liderando el proceso de venta y trabajando conjuntamente con los departamentos implicados.
- Gestión y desarrollo de una cartera de 2 millones de euros destacando los siguientes clientes: Banco Santander, Galp Disa, Alsea, Campofrío, Bimbo, Tendam, AC Hoteles, B&B...
- Desarrollo comercial con los facility management.
- Realización de ofertas y concursos privados.
- Interlocutor con el departamento de operaciones para la mejora de los servicios.

KEY ACCOUNT MANAGER

COMPASS GROUP | Sep 2017 - Mar 2020

- Desarrollo de nuevo negocio para colegios concertados y públicos.
- Elaboración de ofertas y presentación de las mismas ante el comité directivo.
- Presentación de los proyectos a los clientes.
- Coordinación con diferentes departamentos.

KEY ACCOUNT MANAGER

PROSEGUR | Jul 2011 - Sep 2017

- Detectar oportunidades de negocio y ampliación de cartera.
- Desarrollo de una cartera de 8 millones de euros destacando los siguientes clientes: Galp, DHL, UPS, MRW, CBRA, Uponor, XPO Logistics, BP...
- Venta consultiva B2B, BPO
- Desarrollo y presentación de propuestas comerciales.
- Definir e implementar la estrategia comercial para las principales cuentas nacionales.

- Análisis de los datos de venta e implementación de mejoras.
- Elaboración de concursos privados.
- Responsable del portfolio de productos: Sistemas de Seguridad (perimetral, CCTV Control de accesos...), Gestión del efectivo (Cash Solutions Businesses), Servicios de vigilancia y auxiliares, Consultoría (Seguridad internacional, Ciberseguridad...)

MANAGER

GI GROUP | Sep 2009 - Jul 2011

- Desarrollo y creación de la nueva línea de consultoría de Gi Group.
- Definir, desarrollar e implantar la estrategia comercial.
- Negociar con grandes organizaciones, responsabilizándome de los clientes principales.

CONSULTOR

MANPOWER | Mar 2006 - Dic 2008

- Captación de nuevos clientes en el sector retail.
- Selección de candidatos (entrevistas , pruebas psicotécnicas....)

RESPONSABLE DE ZONA

CALCEDONIA | Nov 2004 - Mar 2006

- Gestión de equipo en tiendas.
- Análisis de venta.
- Relación con los franquiciados.