

JAVIER PALOMO



INFORMACIÓN DE CONTACTO

-  javier_palomo_bueno@hotmail.com
-  Conde de Peñalver 32
-  +34610646839

HABILIDADES

- Organizado
- Creativo
- Resolutivo
- Tenaz
- Integro

IDIOMAS

- Inglés | Nivel intermedio
- Español | Nativo

SOBRE MÍ

Soy una persona entusiasta en todo lo que hago, y aplico la misma filosofía a mi desarrollo y labor profesional. Acostumbrado a la resolución de conflictos, a las situaciones de crisis y al trabajo orientado a resultados y objetivos, mi trayectoria me ha aportado una gran resiliencia.

Considero fundamental la formación continua y la actualización de conocimientos.

Como buen líder, la comunicación, la estrategia y la motivación son mis tres pilares básicos.

EXPERIENCIA

ADMINISTRADOR DE RED
EDS (Coca Cola Company). Madrid, España | 2000 - 2004

Administrar la red bajo la supervisión de la central en Alemania

SYSTEM INTEGRATOR
Siemens. Tres Cantos, Madrid | 2004 - 2012

Integrador de sistemas de backup virtual así como soporte para entornos Sparc

PROJECT MANAGER
Fujitsu. Pozuelo de Alarcón, España | 2012 - 2014

Jefe de proyectos para los sistemas de backup virtual.

Clientes gestionados: BBVA, Banco Santander, Bancomer, Banco Popular, Bankia, Ferrovial, El Corte Inglés.

STORAGE SERVICE MANAGER
Fujitsu. Pozuelo de Alarcón, España | 2016 - 2018

Responsable de las relaciones entre el cliente y el departamento de desarrollo y soporte Central en Alemania.

Gestión de los problemas, control del road map, revisiones de las actualizaciones proactivas, resolucion de incidencias críticas.

ACCOUNT MANAGER
Fujitsu. Pozuelo de Alarcón, España | 2018 - 2024

Responsable comercial en el departamento de Producto de Fujitsu.

Mantener el porfolio de cliente final (Público y privado) y del canal de partners.

Búsqueda de nuevos clientes y partners.

Mantener las alianzas con otros fabricantes.

Junto con el dept. de marketing, preparar eventos y acciones para nuestros clientes y partners.

Mantener las renovaciones de la infraestructura.

Clientes: Iberdrola, Cepsa, Grupo NH, Sacyr, Avatel, Santa Lucia, AXA, Generali, etc...

Metro, Renfe, ADIF, Fraternidad, Adquira, etc...

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER
V-Valley España. Madrid, España | May 2024 - Actualmente

Desarrollo de negocio de proveedor nacional de cloud (pública, privada e híbrida) para nuestro canal en España.

Trabajar la estrategia marcada por la compañía. Diseñar e implementar políticas comerciales y de marketing que impulsen el crecimiento.

Negociar las mejores condiciones comerciales con los clientes y proveedores. Búsqueda de oportunidades para expandir el negocio hacia nuevos clientes.

EDUCACIÓN

DIPLOMATURA INFORMÁTICA DE SISTEMAS
Escuela de Sistemas Informáticos ESI. Madrid, España | 1992 - 1995

MASTER EN REDES DE COMUNICACIÓN
Escuela de Sistemas Informáticos ESI. Madrid | 1995 - 1996

KEY ACCOUNT MANAGEMENT
ESADE Escuela Administración De Empresas. Madrid | 2024 - 2024

LOGROS

- Consecución del 100% de Objetivos revenue y margin
- Superación Gross de Venta de soluciones de Almacenamiento
- Mantenimiento de la Tasa de Renovación de Clientes del 99%
- Gestión de Equipo y Motivación para Obtención de Resultados

COMPETENCIAS

- Habilidades Comunicativas
- Técnicas de Negociación
- Proactividad
- Toma de Decisiones Complejas
- Pensamiento Crítico
- Tolerancia a la presión
- Relación con Clientes
- Capacidad y Afán de Superación