



ID-48694

DIRECCIÓN 15179 Lians, Oleiros,
A Coruña

OBJETIVO

Responsable del cumplimiento de objetivos y la estrategia para su consecución, así como del análisis de las desviaciones de ventas y de las medidas correctoras necesarias en caso necesario. Responsable de la dirección de equipos comerciales exitosos.

En mi experiencia laboral de más de 20 años se destaca principalmente mi capacidad de trabajo en equipo, el cumplimiento de objetivos, la formación de nuevas incorporaciones, la creación de ecosistemas entre empresas, clientes y partners.

Soy una persona organizada y disciplinada, donde la planificación y la calidad en el trabajo ocupan una posición muy importante, con capacidad de análisis de encontrar soluciones y buen negociador.

EXPERIENCIA

Sales Manager

Our Business comunicaciones s.l.

A Coruña

Enero-2016 - Enero-2019

Responsable de liderar al equipo de ventas.

Ofreciendo servicios adaptados a cada cliente que le proporcionen una ventaja competitiva diferenciadora, de forma que la tecnología ayude a su negocio de la forma más eficiente posible y poner la relación con el cliente en el primer y más importante objetivo.

Responsable equipo comercial. DHO Vodafone

Grupo Teleoperator

A Coruña

Mayo-2013 - Noviembre-2015

Responsable de la creación del equipo de ventas, formación, seguimiento, análisis de mercado, cierre de ventas complejas, acompañamiento del equipo comercial, responsable de la consecución de objetivo asignado a la zona.

Ejecutivo comercial

Galicia

Vodafone S.A.U

Galicia

Octubre-1997 - Marzo-2013

Captación de grandes clientes y AAPP obteniendo relaciones a largo plazo, haciendo que la tecnología permita a las empresas mejorar procesos, haciendo más productivos a sus empleados, buscando que su negocio mejore con la implantación de nuevas herramientas y recursos, que las organizaciones sean más competitivas, mejoren su imagen en el mercado y a sepan procesar y utilizar de forma óptima la información de sus clientes para la mejor toma de decisiones y obtengan más beneficios.

Gestor de Ventas BBC English

Club Internacional del libro

España

Abril-1995 - Mayo-1997

Responsable de la venta del curso de Inglés de la BBC para empresas y particulares, siendo salario por objetivo, siendo una gran base para la formación en ventas.

EDUCACIÓN

Marketing

Centro español de nuevas profesiones

A Coruña

1994

Bachillerato

Colegio Rias Altas

A Coruña

1988

Varios

Curso de Ventas. Club Internacional del Libro.

· Informática aplicada al negocio. PC Carrier.

· Internet para PYMES. Confederación de Empresarios de A Coruña.

· Curso de Ventas Técnicas de Spin Huthwaite International A Coruña.

· Internet, redes y comunicaciones fijas. Airtel, A Coruña.

· GSM y comunicaciones móviles. Airtel, A Coruña

· Curso de nuevas tecnologías Madrid 2000

Varios

· Curso inglés presencial 180h. Sydney English Academy. Sydney, Australia.

· Curso inglés comercial 160h. Declan Lloyds. Vigo, Pontevedra

· Cursos La solución perfecta, Ventas. Hay group. Madrid

· Formaciones de producto, herramientas, gestión de cartera, clientes etc.

Grupo Vodafone

COMPETENCIAS

- ♦ Ventas
- ♦ Telecomunicaciones
- ♦ Ofimática
- ♦ Gallego
- ♦ Redes
- ♦ Negociación
- ♦ Análisis del mercado
- ♦ Captación y desarrollo de clientes
- ♦ Gestión de equipo de ventas
- ♦ Formación comercial

IDIOMAS

- Inglés: medio-alto

- Gallego: Alto