

ID-58967 Jorge

28791 Soto del Real – Madrid

FORMACIÓN

- 2001-06 UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MADRID (UAM). Licenciatura en CC. Económicas. 2003
Diplôme International de Management Institut Commercial de Nancy (ICN-Francia). 2006
Beca Leonardo Da Vinci. Dpto. Marketing AMN Textile Export. **Paris**
2002-03 **Beca Erasmus** en la Universidad Nancy2 (Francia) durante 1 año.

EXPERIENCIA

- 2013-22 **ATOS**, Account Management, Ventas, Project Management. Desarrollar las ventas de productos de Alta Tecnología, Propuestas a clientes y Gestión de proyectos (KPIs, Métricas). Asegurar los procesos presupuestarios, Cálculo y seguimiento de la evolución de márgenes/resultados. Consultor ERP Sales and Distribution. Conocimiento de otras Áreas Funcionales: Material Management, Production Planning, CRM, Finance-Controlling, Business Intelligence. Transformación digital Sales, Commerce, Marketing, Loyalty, CDC, C4C.
- 2010-12 **INDRA**, Comercial: Diseñar, ejecutar y desarrollar los planes de negocio dirigidos a la Captación de nuevas cuentas, incluyendo la identificación de oportunidades de negocio mediante el análisis de nuevos mercados. Gestionar la cartera de clientes y prospección. Elaboración y ejecución del plan de MARKETING, Estudios de mercado, medios de comunicación, Marketing Directo, presentaciones y responsable de ventas on-line. SEO y SEM. Mantenimiento Web. Negociación y acuerdos con *proveedores* (Cuentas clave). Gestión CRM.
- 2007-09 **ACCENTURE**, Consultor de ventas: Desarrollar la venta de productos en las cuentas asignadas y mprospectar con el fin de captar nuevas (Propuestas). Implementación SAP a cargo del módulo Ventas, Logística (SD-SOP-LIS) y Customer Service. Definición de procesos de negocio, business scenarios, diseños funcionales, parametrización y training a usuarios. Auditorias de calidad en proyectos (CMMI), desarrollo de Best Practices. Métricas. Reporting. Responsable de equipo de programadores (Delivery centre India). Formación analistas.
- 2005-06 **Targeting Link Thinkers**, Key Account Manager, en agencia de comunicación y marketing: Gestión del día a día de la cuenta, interlocución con el cliente, desarrollo de documentos de trabajo, reportando al Director de la Cuenta y formando parte de la estructura del departamento. Coordinación de trabajos con el departamento creativo y labores administrativas propias de las cuentas (Auditoría Interna) Realización de auditorías de procesos no financieros: producción, gestión, comercial, marketing... (Clientes: *Telefónica, Altadis, Astor, Samsung*)

OTRAS EXPERIENCIAS

- 2008-act: **Maisha ONG**, Premio emprendedores, Mención Especial, Fundación UAM. Tesorero: Previsiones de Tesorería, posiciones bancarias, cobros, cuotas socios y facturación. Análisis y contabilidad. Seguimiento de gastos generales. Preparar las provisiones financieras mensuales y anuales. Supervisión en la elaboración de las Cuentas Anuales y garantía del cumplimiento de las obligaciones contables, fiscales y sociales. Declaraciones y liquidaciones.
Técnico de Proyectos de desarrollo comunitario: Elaboración de políticas y programas de Voluntariado, diseño, seguimiento y justificación de proyectos, presentación de subvenciones a distintos organismos locales, autonómicos y nacionales, Gestión y evaluación de proyectos. Diseño y programación de las campañas de sensibilización y educación para el desarrollo. (Trabajos en Maisha NO REMUNERADOS).
- 2003-04 **MPP**, Coordinador de eventos. Responsabilidad de coordinar todas las herramientas necesarias para que las acciones de comunicación funcionen correctamente: Coordinación de los equipos de trabajo, gestión del material asignado, Reporte de informes, contribución en las tareas logísticas y organizativas necesarias a lo largo de la acción. (clientes: *Philip Morris: Marlboro y Chester*).

IDIOMAS: Español: Nativo
Inglés: Nivel Alto
Francés: Nivel Alto

INFORMÁTICA: Informática de Usuario Avanzado (Office), herramientas estadísticas (Eviews, SPSS), Presto, Contaplús, Facturaplús, SAP, ORACLE, y paquete Adobe. Gran familiaridad con la informática.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- 2009 **Gestión Comercial y Marketing** impartido por La mirada digital.
2008 Formación Accenture Core Analyst, Chicago (USA)
2005 Seminarios de Economía del Futuro y Análisis de coyuntura económica.

DATOS ADICIONALES

Capacidad de esfuerzo y trabajo en equipo, buena adaptación al cambio, experiencia internacional, movilidad nacional e internacional del puesto de trabajo, permiso de conducir B y practico judo, natación y buceo.