



ID-54193

35014 Las Palmas de GC

Experiencia profesional

2019 – Moto Recambios Canarias. (Distribución).

Cargos: Jefe de Administración y Contabilidad, Gerente.

Funciones:

- ▢ Gestión de la administración general y contable de la empresa.
- ▢ Elaboración y análisis de estados e informes contables y financieros.
- ▢ Elaboración y control de presupuestos y contabilidad analítica.
- ▢ Implantación de planes contables de contabilidad analítica y financiera.
- ▢ Preparación, elaboración, presentación y supervisión de modelos tributarios.
- ▢ Gestión documental.
- ▢ Gestión de tesorería avanzada y Control presupuestario.
- ▢ Gestión de personal y seguridad social.

2015– Actual Autónomo.

Cargo: Consultor Soluciones informáticas.

Funciones:

- ▢ Mantenimiento de la cartera de clientes y prospección de oportunidades.
- ▢ Negociación de contratos con Administraciones Públicas.
- ▢ Análisis de ventas y establecimientos de objetivos.
- ▢ Gestión de proyectos y presupuestos.
- ▢ Presentaciones y demostraciones en público.
- ▢ Análisis, diseño e implantación de sistemas de Software de Gestión Integrada (ERP).
- ▢ Estudios de los procesos administrativos en todos los ámbitos de gestión de la empresa.
- ▢ Desarrollo de soluciones de adaptabilidad y mejora de dichos procesos y su integración en la empresa.
- ▢ Instalación de programas y configuración de aplicaciones en servidores y equipos.
- ▢ Puesta en marcha del ERP y corrección de desviaciones y/o incidencias.

2013– 2015 Tesa Net. (Ingeniería).

Funciones:

- ▢ Gestión de la administración general y contable de la empresa.
- ▢ Elaboración y análisis de estados e informes contables y financieros.
- ▢ Elaboración y control de presupuestos y contabilidad analítica.
- ▢ Implantación de planes contables de contabilidad analítica y financiera.
- ▢ Preparación, elaboración, presentación y supervisión de modelos tributarios.
- ▢ Gestión de tesorería avanzada y Control presupuestario.
- ▢ Gestión de personal y seguridad social.

2011– 2013 Grupo Tecnológico Canario. (Ingeniería).

- ▢ Estudios de los procesos administrativos en todos los ámbitos de gestión de la empresa.
- ▢ Desarrollo de soluciones de adaptabilidad y mejora de dichos procesos y su integración en la empresa.
- ▢ Instalación de programas y configuración de aplicaciones en servidores y equipos.
- ▢ Puesta en marcha del ERP y corrección de desviaciones y/o incidencias.

2003– 2011 Tándem Software & Consulting. (Consultoría TIC).

En este periodo fundo la sociedad limitada TSC en la que continuó desarrollando las funciones anteriores, e incorporamos nuevos servicios y soluciones tanto de hardware como de software, llegando a tener una plantilla de 5 personas.

Cargo: Consultor Soluciones ERP

Funciones:

- ▢ Mantenimiento de la cartera de clientes y prospección de oportunidades.
- ▢ Negociación de contratos con Administraciones Públicas.
- ▢ Análisis de ventas y establecimientos de objetivos.
- ▢ Gestión de proyectos y presupuestos.
- ▢ Presentaciones y demostraciones en público.
- ▢ Análisis, diseño e implantación de sistemas de Software de Gestión Integrada (ERP).
- ▢ Estudios de los procesos administrativos en todos los ámbitos de gestión de la empresa.
- ▢ Desarrollo de soluciones de adaptabilidad y mejora de dichos procesos y su integración en la empresa.
- ▢ Instalación de programas y configuración de aplicaciones en servidores y equipos.
- ▢ Puesta en marcha del ERP y corrección de desviaciones y/o incidencias.

2001– 2003 Consulting de Redes y Comunicaciones. (Consultoría TIC).

Este periodo es una continuación del anterior solo que me incorporé a CRC, ampliando no solo la cartera de clientes sino también incorporando nuevos servicios como informática de red, soluciones de digitalización de documentos, hardware, periféricos informáticos, etc.

Cargo: Consultor de soluciones informáticas.

Funciones:

- ▢ Mantenimiento de la cartera de clientes y captación de nuevas cuentas.
- ▢ Organización de la cartera y prospección de oportunidades.
- ▢ Negociación de contratos con Administraciones Públicas.
- ▢ Análisis de ventas y establecimientos de objetivos.
- ▢ Gestión de proyectos y presupuestos.
- ▢ Presentaciones y demostraciones en público.

2000- 2001 Desarrollo Aplicaciones Técnicas Informáticas, S.A. Datasa, (Consultoría TIC).

Durante este tiempo trabajé como consultor freelance de soluciones informáticas, lo que me dio la oportunidad de combinar la tarea comercial en el sector de la tecnología. Desarrollé una carrera de venta consultiva con una cartera de más de 100 clientes de distintos sectores y tamaños y Administraciones Públicas.

El proceso de venta abarcaba todas las áreas funcionales de la empresa, lo que obligaba a la negociación con los responsables de distintos departamentos implicados en el proyecto, lo que hacía en ocasiones que el proceso se prolongara durante semanas o meses.

Cargo: Consultor de soluciones informáticas.

Funciones:

- ▯ Mantenimiento de la cartera de clientes y captación de nuevas cuentas.
- ▯ Organización de la cartera y prospección de oportunidades.
- ▯ Negociación de contratos con Administraciones Públicas.
- ▯ Análisis de ventas y establecimientos de objetivos.
- ▯ Gestión de proyectos y presupuestos.
- ▯ Presentaciones y demostraciones en público.

1997 – 2000 Canaritoner, S.L. (Gestión de Residuos).

En 1.997 puse en marcha un proyecto personal mediante una sociedad limitada dedicada al reciclaje de cartuchos de tóner y tinta, siendo la primera empresa en Canarias dedicada a esta actividad. Durante este tiempo desarrollé tareas de administración, pero sobre todo tareas comerciales, se trataba de un nuevo producto con escasa cuota de mercado, que sin embargo conseguimos abrir consiguiendo muy buenos resultados.

Habilidades y capacidades.

- Alta capacidad de análisis e identificación de procesos empresariales y su adaptación a las aplicaciones implantadas, con muy buenos resultados en empresas de distintos sectores empresariales como hostelería, distribución y logística, comercio o industrias, entre otros.
- Orientación hacia la venta consultiva y consecución de objetivos, alta capacidad de análisis de las necesidades del cliente, preparación de proyectos y presupuestos, presentación de ofertas, su seguimiento, negociación y cierre de la operación. Realicé un Plan de Excelencia Comercial durante 8 meses con seguimiento personalizado de mi actividad comercial, y donde me formé en técnicas de venta y PNL. Buenas relaciones interpersonales, comunicativo, rápida adaptación a nuevos entornos de trabajo.
- Alta capacidad de organización y asimilación de tareas, análisis de datos y estadísticas. Acostumbrado a trabajar en entornos bajo presión para la consecución de objetivos; responsable y resolutivo.

Estudios y Formación.

IES EL RINCON: Estudios de en Las Palmas de Gran Canaria del Módulo superior de desarrollo de aplicaciones multiplataforma. Formación Semipresencial.

ULPGC: Estudios Dirección y Administración de Empresas.

I.N.B. Pérez Galdós:

C.O.U.

OTROS CURSOS:

Curso de Formador de Formadores.

Exigencias Legales Medioambientales: Cámara de Comercio de Las Palmas.

Técnicas de gestión Medioambiental: Asociación Española para la Calidad. 30 horas.

Plan Excelencia Comercial: Técnico Especialista en Ventas. Cámara Comercio de Las Palmas. Año 2009. Gestor de Innovación. Fundación Universitaria de Las Palmas de GC. Año 2010.

Gestión de Proyectos. Confederación de Empresarios. 30 horas. Año 2011. Curso de LOPD

Office 365. Transformación Digital.

Informática:

Aplicaciones Informáticas de Oficina.
Msoffice. Nivel Alto.

Project: Aplicación de gestión de proyectos. Nivel

Medio/Alto. Aplicaciones Informáticas de Gestión.

Contabilidad, Facturación y Nominas y Seguros Sociales. Programas de gestión de oficinas tales como Tinford, Contawin, Datisa, y muchos otros paquetes de gestión con mayor especialización.

Gestión de base datos: Sql Server 2008, MySql y Access.

Lenguaje de marcas: XHTML, Css, Programación de páginas web.

Otros Programas.

Programas de diseño, retoque fotográfico, etc. Nivel Medio.

Otros.

Conocimiento de hardware y software en general.

Otros datos:

Idiomas: inglés (Nivel medio).

Carnet de conducir: Sí. Coche y moto.

Vehículo propio: Sí. Coche y moto

Disponibilidad para viajar: Sí

Perfil:

Me considero una persona activa con alta capacidad de adaptación a equipos de trabajo y de aprendizaje. He desarrollado mi vida profesional sobre todo en las áreas comercial, la formación y la administración con gran orientación a las tecnologías y la actividad comercial, siendo estas áreas en las que me siento más cómodo.

Soy muy responsable, profesional y comprometido en los proyectos en los que participo con grandes dotes en las relaciones interpersonales; me gusta aportar ideas para mejorar y que lleven a la resolución de problemas. Me gusta mantenerme activo en cuanto al aprendizaje mejorando continuamente mi formación.