

ID-4571



Mis conocimientos en la empresa y mi experiencia como responsable comercial durante más de 20 años, gestionando tanto cliente privado como público, conforman un perfil adecuado para desarrollar mi carrera profesional en áreas de Responsabilidad Comercial y Desarrollo Empresarial.

CONTACTO

DIRECCIÓN:

28007 - Madrid

OTROS DATOS DE INTERÉS

Inglés, Nivel medio
Cursos de Desarrollo Empresarial
Manejo de Office
Manejo de SAP
Manejo de Nivel IV
Carnet de conducir

EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE VITORIA

Director y Jefe de Seguridad

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

Diplomado en "Ciencias Empresariales"

ESCUELA POLITÉCNICA GINER

Especialista Técnico en Marketing

EXPERIENCIA LABORAL

ABANTI ETT – GRUPO SIFU

Director Zona Centro, Febrero 2019 – Actualidad.

Creación y desarrollo del Plan Comercial y empresarial en la zona asignada, gestión de equipo, elaboración de ofertas, homologaciones, etc. Venta cruzada con otras líneas de negocio de la Compañía y coordinación con los Gerentes o Directores de las diferentes áreas o servicios para el desarrollo y gestión del servicio.

GRUPO IMAN

Key Account Manager Enero 16 -Enero 19

Captación, gestión y seguimiento de Grandes Cuentas privadas y públicas a nivel nacional.

Elaboración de ofertas y coordinación con los Directores de División en la presentación y negociación.

Coordinación con los Directores de División para el traspaso de las operativas.

Seguimiento del arranque de la operativa.

GRUPO FITTEST -SELECTIVA ETT – CREZCA OUTSOURCING

Responsable Grandes Cuentas Mayo 13 – Junio 15

Responsable Comercial Grupo Fittest . (ETT, CEE, Outsourcing y Selección).

Prospección de mercado

Ampliación y gestión de cartera.

Asesoramiento en LISMI para empresas

PERFIL

Mis conocimientos en la empresa y mi experiencia como responsable comercial durante más de 20 años, gestionando tanto cliente privado como público, conforman un perfil adecuado para desarrollar mi carrera profesional en áreas de Responsabilidad Comercial y Desarrollo Empresarial.

CONTACTO

DIRECCIÓN:

28007 - Madrid

OTROS DATOS DE INTERÉS

Inglés, Nivel medio
Cursos de Desarrollo Empresarial
Manejo de Office
Manejo de SAP
Manejo de Nivel IV
Carnet de conducir

COMPAÑÍA DE SEGURIDAD CERES Y LIBRA SERVICIOS AUXILIARES **Jefe de Ventas Noviembre 10 – Marzo 13**

Detectar oportunidades de negocio y ampliar el portafolio ya existente dentro de la cartera de clientes activa y ampliación de cartera con nuevos clientes.

Coordinar la estrategia comercial junto con Dirección General. Desarrollar propuestas comerciales y presentación de las mismas.

Consecución de los objetivos de venta estratégicos

Definir e implementar la estrategia comercial para las principales cuentas nacionales.

Desarrollar una estrategia integrada para cuentas clave de la compañía.

Negociar acuerdos comerciales con los clientes.

Identificación de nuevas oportunidades de negocio y fidelización de la cartera de clientes existentes

OMBUDS COMPAÑÍA DE SEGURIDAD Y SERVICIOS AUXILIARES **Responsable Grandes Cuentas 02 – 10**

Detectar oportunidades de negocio y ampliar el portafolio ya existente dentro de la cartera de clientes activa y ampliación de cartera

con nuevos clientes.

Coordinar la estrategia comercial.

Desarrollar propuestas comerciales y presentación de las mismas.

Consecución de los objetivos de venta estratégicos

Definir e implementar la estrategia comercial para las principales cuentas nacionales.

Desarrollar una estrategia integrada para cuentas clave de la compañía.

Negociar acuerdos comerciales con los clientes.

Analizar los datos de ventas para mejorar los resultados de grandes cuentas bajo su responsabilidad.

Identificación de nuevas oportunidades de negocio y fidelización de la cartera actual.