

CURRICULUM VITAE



MARIANO R
Madrid

Profesional con más de 15 años de experiencia en ventas, principalmente en el sector IT, gestionando canales de venta indirectos y realizando labores de venta directa en gran cuenta.

Visión estratégica y de negocio, proactivo, con experiencia y habilidad en el desarrollo de relaciones a largo plazo con los clientes y en la resolución de problemas. Capacidad de aprendizaje y adaptación.

EXPERIENCIA LABORAL

Marzo 2018 TOSHIBA TEC SPAIN AUTO ID BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER – División Impresoras térmicas de etiquetas – códigos de barras – RFID.

- Responsable de desarrollo de negocio en grandes cuentas, principalmente retail, manufacturing y logística.
- Desarrollo del pipeline de ventas.
- Negociación directa con el cliente final, IT Managers, CIO's y apoyo al canal de distribución para le prescripción del producto en gran cuenta.
- Relación con integradores y distribuidores para el desarrollo de la marca Toshiba en el mercado.
- Asistencia a eventos y ferias profesionales.

Mayo 2014 – Febrero 2018 GCE Ibérica CHANNEL ACCOUNT MANAGER

- Responsable de construir, incrementar y fidelizar el canal de distribución nacional, tanto industrial como medicinal.
- Negociación de precios, márgenes y condiciones comerciales con las diferentes figuras del canal de distribución.
- Preparación, seguimiento y cierre de ofertas comerciales con el objetivo de alcanzar la cifra de ventas marcada por la compañía.

Marzo 2008 – Ago. 2013 OKI Systems ibérica CHANNEL ACCOUNT MANAGER – División impresoras láser – TPV's.

- Gestión directa del canal de distribución asignado
- Desarrollo e implantación de los programas de marketing de canal y fidelización de clientes.
- Planificación, seguimiento y consecución de los objetivos de venta marcados por la compañía.
- Investigación y análisis de la actividad de la competencia.
- Prospección, captación y mantenimiento de nuevo Canal de Distribución.
- Formación a la fuerza de ventas del distribuidor.

Enero 2006 – Marzo 2008 Epson Ibérica [CHANNEL ACCOUNT MANAGER - División impresoras](#)

[láser/inkjet – Impresoras térmicas de punto de venta.- Video proyectores](#)

- Gestión directa del canal de distribución de la zona sur de España.
- Prospección comercial con el objetivo de abrir nuevos distribuidores para alcanzar la cifra de facturación establecida por la compañía.
- Formación a la fuerza de ventas del distribuidor.
- Planificación, seguimiento y consecución de los objetivos de venta marcados por la compañía.
- Implantación y desarrollo de la estrategia comercial y de marketing en el Canal de Distribución.
- Investigación y análisis de la actividad de la competencia.

Noviembre 2003 – Diciembre 2005 GRUPO MGO Departamento comercial

SPA-Prevención de Riesgos Laborales

- Mantenimiento y Gestión de la cartera de clientes asignada
- Asesoramiento técnico y Consultoría en Prevención de Riesgos Laborales

Diciembre 1997 – Abril 2003 AUNA TELECOMUNICACIONES

Septiembre 2000 – Abril 2003 [Account Manager](#)

- Mantenimiento y gestión de la cartera de clientes asignadas
- Preparación, seguimiento y cierre de ofertas comerciales con el objetivo de alcanzar la cifra de ventas marcada por la compañía.
- Captación de nuevos clientes.

Dic. 1997 – Sep. 2000 [Coordinador de Atención al Canal de Distribución](#)

- Coordinador del Dpto. de Canal de distribución gestionando un equipo de 10 personas
- Supervisión, gestión y control del equipo y asignación de tareas por áreas específicas
- Responsable de la formación de equipos
- Elaboración y lanzamiento de promociones al canal

FORMACIÓN ACADÉMICA

Octubre 2013 a Marzo de 2014 [Programa Superior de Dirección de Ventas \(PSDV\)](#) en Business&Marketing School ESIC (180 horas).

Octubre 1990 a Septiembre 1995 Titulado Superior en [Gestión Comercial y Marketing](#) en Business&Marketing School ESIC en Pozuelo de Alarcón (Madrid)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

TÉCNICO INTERMEDIO EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES por el Instituto Europeo de Salud y Bienestar social

INFORMÁTICA

Usuario CRM -- Office

IDIOMA

Inglés: [Nivel Upper Intermediate \(B2.1\)](#)