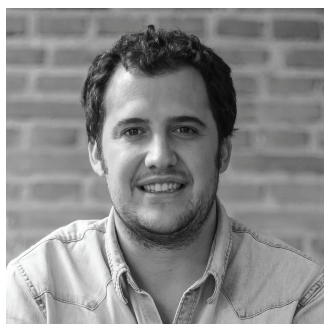




Guillermo

ID-58446

CONTACTO



PERFIL

Persona empática,
resiliente y comunicativa
en busca de nuevos retos
profesionales y personales
tras fundar mi compañía
y posicionándola
como referencia en su sector.

Después de más de 10 años
de experiencia comercial
y habiéndome especializado
en venta B2B, quiero enfocar
mi carrera profesional
en consultoría y venta de SaaS,
gestionando equipos
digitalizando todo
el proceso de ventas.

EXPERIENCIA LABORAL

SOCIO, SALES MANAGER, B2B SAAS @ **HelpUP**

Junio 2016 - Actualidad

- Gestión y optimización de un portfolio de cuentas clave a nivel nacional e internacional.
- Prospección de nuevas cuentas para generar nuevas oportunidades de ventas (outbound e inbound).
- Recopilación y análisis de datos sobre procesos de ventas e incorporación para identificar necesidades de mejora y optimización de procesos.
- Diseño de Producto y manejo del SaaS de HelpUP.
- Venta consultiva para la definición de la estrategia de sostenibilidad de cualquier tipo de Empresa.

Clientes:

L'Oréal, Sacyr, ACS, Cabify, Pfizer, Prosegur, Cofares y Grupo Calvo entre otros.

SALES & EVENTS MANAGER @ **ausbanc**

Septiembre 2015 - Mayo 2016

- Captación, obtención y gestión de Patrocinios y Colaboraciones.
- Prospección de nuevas cuentas para generar nuevas oportunidades de venta.
- Liderar la Organización de Eventos a nivel nacional e internacional (Madrid, Miami, Londres, Colombia).
- Negociación y seguimiento de clientes mediante convenios de colaboración.

Patrocinadores:

Mutua Madrileña, Banco Santander, Obra Social La Caixa, Danone, El Corte Inglés y Car2Go entre otros.

RESPONSABLE DE DESARROLLO DE NEGOCIO @ **OPONET**

Enero 2015 - Septiembre 2015

- Gestión y Optimización de un portfolio de cuentas clave nacionales e internacionales.
- Organización de Eventos para Usuarios de la Plataforma (Compradores y Proveedores).
- Obtención y gestión de patrocinios.
- Gestión de la plataforma.
- Atracción de nuevos usuarios a través de las redes sociales.

Clientes:

Acciona, Banco Santander, Achilles o ALD Automotive.

OBTENCIÓN Y GESTIÓN DE PATROCINIOS @ **M Estudiantes**

Septiembre 2013 - Diciembre 2014

- Gestión y obtención de Empresas patrocinadoras.
- Ejecución de los proyectos para la Fundación.
- Soporte logístico y organizativo para todos los proyectos de la Fundación.
- Gestión de Eventos en días de partido (Wizink Centre).

VENTAS @ **El Corte Inglés**

Diciembre 2004 - Enero 2008

- Departamento Informático y Deportes.
- Representación de marcas: HP, DELL, Toshiba.
- Organización y pedido de stock para tienda y almacén.
- Supervisión del merchandising visual de la tienda.

HABILIDADES

VENTA B2B



ESTRATEGIA COMERCIAL



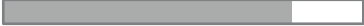
NEGOCIACIÓN



GESTIÓN DE EQUIPOS



AGILE/SCRUM



INBOUND/OUTBOUND MKT



REDES SOCIALES



IDIOMAS

ESPAÑOL

Nativo

INGLÉS

Profesional

CERTIFICATE IN
ADVANCED ENGLISH

IT TOOLS

VENTAS

SALES NAVEGATOR LINKEDIN,
PIPEDRIVE, SKRAPP, HUBSPOT

PRODUCTIVIDAD

TRELLO,
MIRO, GOOGLE DRIVE

COMUNICACIONES

SLACK, HOOTSUITE,
MAILCHIMP, FEEDLY

EDUCACIÓN

MASTER EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING
(EFEM)

Enero 2014 - Diciembre 2014

- Conocimiento de técnicas avanzadas de marketing y gestión empresarial.
- Control de producción de objetivos.
- Gestión de equipos de marketing especializados.
- Diseño de sistemas de control de resultados y optimización de recursos.
- Nota Media: 9

MÁSTER EN DERECHO Y GESTIÓN DEPORTIVA
(ISDE LAW & BUSINESS SCHOOL)

Septiembre 2012 - Junio 2013

- Estudio en profundidad del derecho deportivo español.
- Gestión de todo tipo de entidades, instalaciones y eventos deportivos.
- Marketing y patrocinio de grandes eventos deportivos.
- Nota media: 8,5

LICENCIATURA EN DERECHO
(UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID)

Septiembre 2005 - Febrero 2012

LOGROS Y OTROS DATOS DE INTERÉS

- Ganador Aceleradora Órbita, obteniendo un premio de 20.000€ para HelpUP.
- Jurado de los premios Diamond Challenge,
- Competencia global de emprendimiento de escuelas secundarias en la que asesoré a 5 proyectos de los alumnos.
- Organización de Webinars orientados a la sostenibilidad y digitalización de la RSC de las Empresas, siendo ponente y moderador (asistencia de más de 300 personas).
- Organización de eventos a nivel nacional e internacional (Madrid, Sevilla, Valencia, Colombia y Miami, enfocados al consumidor y con asistencia de miles de personas. Además fui el responsable de la obtención de todos los fondos para el evento a través de colaboradores y partners.

MOTIVACIONES

- Trabajar en una Empresa con valores la cual desarrolle actividades sociales de impacto.
- Asumir responsabilidades y sentirme parte del proyecto.
- Poder aportar sugerencias, propuestas y soluciones con todo el equipo o miembros de la Compañía.
- Trabajar en un buen ambiente y tener una excelente relación con mis compañeros.
- Poder conciliar mi vida laboral y personal/familiar.