



## CONTACTO



Madrid 28022



## FORMACIÓN ACADÉMICA

**1988-1991:** Diplomatura en Informática.  
UPSAM (Universidad Pontificia de  
Salamanca) Campus de Madrid

**Mayo 2000 – Noviembre 2000:** Curso  
de Marketing y Ventas en IESE

**Septiembre 2002 - Diciembre 2002:**  
Curso de SAP en ESIC

**Septiembre 2016:** Certificaciones  
Comerciales en VMware

**Octubre 2018:** Certificaciones  
Comerciales en Micro focus

**Abril 2022:** Certificaciones en HPE  
(Sales/Greenlake)

## HABILIDADES

- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Resolución de problemas
- ✓ Iniciativa
- ✓ Negociación

# ANTONIO

## BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

### PROFILE

Persona con más de 15 años de experiencia en el área comercial. Me considero responsable, serio, organizado, con iniciativa y puntualidad. Asumo con agrado los retos y metas que me pudieran plantear; con buen manejo de relaciones interpersonales, facilidad para trabajar en equipo, en condiciones de alta presión, así como para resolver problemas eficientemente y lograr las metas trazadas por la empresa y mi grupo de trabajo.

### EXPERIENCIA LABORAL

#### Julio 2019 – Actualidad: V-VALLEY ADVANCED SOLUTIONS – Partner Business Manager HPE

Responsable comercial con Partners de la zona Norte  
(INETUM incluido):

- Negociación con los Partners HPE
- Planificación y elaboración Acuerdos Comerciales con los Partners
- Implantación y relación con los Partners HPE

#### Enero 2018 – Junio 2019: VINZEO TECHNOLOGIES – Business Developer

- Responsable de la Alianza OME HPE Software terceros (Red Hat, Suse, Veeam, Micro focus, VMware, etc...)
- Planificación y elaboración Acuerdos Comerciales con los partners y fabricantes OEM
- Planificación y elaboración Acuerdos Comerciales con los Service Provider y Partners

#### Julio 2016 – Diciembre 2017: HEWLETT- PACKARD ENTERPRISE – Business Developer

- Responsable de un Programa de Alianza Software terceros (Red Hat, Suse, Veeam, Data Protector, Brocade etc...)
- Negociación con los fabricantes
- Planificación y elaboración Acuerdos Comerciales
- Implantación y relación con los Partners y mayoristas

#### Septiembre 2014 – Junio 2016: OPEN WIFI – Director Comercial y Marketing

- Responsable de la planificación y producción del producto
- Responsable de la definición y supervisión del plan de marketing. Supervisión ejecución de las campañas en Internet
- Responsable de la elaboración de estrategias de desarrollo del negocio para cualquier canal venta