



ID-60833 JUAN ELOY

PERFIL PROFESIONAL

Más de 10 años de experiencia en ventas, planificación, estrategia y desarrollo de negocio.

Me considero una persona profesional con dotes de liderazgo, analítico, empático y proactivo. Acostumbrado a trabajar por objetivos.

Senior Account Manager

Tecsens | Enero 2023 - Actualidad

- Venta de servicios y proyectos de telecomunicaciones, cloud y seguridad para empresas de diferentes sectores.
- Mantenimiento y seguimiento del actual volumen de negocio. Mantenimiento de cartera de clientes y activación de clientes potenciales. Detección de nuevas oportunidades.
- Elaboración, seguimiento y cierre de ofertas comerciales. Asesoramiento y venta consultiva de servicios y soluciones IT. Seguimiento de Servicios.
- Elaboración de propuestas comerciales, presupuestos económicos y presentación a cliente.
- Preparación y cierre de contratos con nuevos clientes
- Seguimiento del proyecto con el equipo técnico.
- Fidelización e identificación de nuevas necesidades de los actuales clientes.
- Gestión de aspectos clave del ciclo de venta (KPI'S, facturación, satisfacción cliente, etc...)
- Gestión de las oportunidades de negocio.
- Realización de informes y reporte a dirección.

Senior Account Manager

Bytemaster S.A. | Diciembre 2019 - Enero 2023

- Análisis de mercado y generación de nuevas oportunidades de venta en colaboración con el departamento de marketing.
- Identificación y captación de nuevos clientes alineados con el plan estratégico comercial.
- Colaboración con departamento de marketing, para evolucionar la propuesta de valor, e identificar nuevas soluciones, productos y oportunidades de negocio.
- Coordinación preventiva con el equipo de producto.
- Coordinación de la valoración/RFP de los proyectos con el equipo técnico.
- Elaboración de propuestas comerciales, presupuestos económicos y presentación a cliente.
- Preparación y cierre de contratos con nuevos clientes.
- Seguimiento de la ejecución del proyecto con el equipo técnico. Reporte periódico a cliente de la evolución del proyecto.
- Seguimiento y control de los indicadores de rentabilidad de los proyectos.
- Fidelización e identificación de nuevas necesidades de los actuales clientes
- Contribución en la definición y el desarrollo de nuevos servicios y productos en función de las necesidades de los clientes y de la evolución del mercado.
- Gestión de aspectos clave del ciclo de venta (KPI'S, facturación, satisfacción cliente, etc...).
- Gestión de las oportunidades de negocio.

Account Manager

- Fitó Telecomunicacions S.L. | Octubre 2018 - Noviembre 2019
- Asegurar el cumplimiento de los objetivos de prospección y captación de clientes.
- Analizar la viabilidad de las ofertas, diseñando soluciones y servicios tecnológicos.
- Venta de un catálogo muy amplio de Productos y Servicios orientado a Empresas (Telefonía fija, móvil, Datos Fijos y Móviles, VPN de datos, Servicios de Data Center, etc.)
- Realizar visitas comerciales y presentaciones de los servicios de la compañía a las cuentas asignadas.
- Interacción con otras áreas de la compañía para asegurar la correcta gestión de la cartera de clientes.
- Fidelización de clientes con cartera propia, venta de servicios de TI y de tecnología móvil como smartphones, tablets y portátiles, gestión de incidencias y resolución.

CONTACTO

Calle Ortega i Gasset, 10
Santa María de Palautordera

eloy.franco@hotmail.com

618 510 932

RESUMEN DE HABILIDADES

- Buena comunicación
- Negociación de alto nivel
- Gestión de equipos
- Resolución de problemas
- Dominio del paquete Office
- Herramientas CRM
- Hubspot
- Canva
- Espíritu comercial
- Agilidad con los resultados
- Orientado a objetivos
- Mejora de procesos
- Ayuda a la digitalización

MÁS INFORMACIÓN

- Carné de conducir.
- Vehículo propio.
- Disponibilidad total.

IDIOMAS

- Castellano: Nativo
- Catalán: Nativo
- Inglés: Medio

Encargado de tienda

Phone House | Marzo 2016 - Julio 2018

- Venta y activación de productos de Orange, Vodafone y Yoigo para hogar y pymes.
- Muestra, demostración y configuración de móviles y tabletas, atención y postventa al cliente. Gestión de tienda tal como cierre y recuento diario de caja, ingreso de dinero
- semanal, Gestión de colas,
- Visual y recepción y recuento de stock
- semanal. Cuadrante de horarios.
- Resolución y gestión de incidencias.
- Formación de personal.

Dependiente de tienda

Telyco | Septiembre 2015 - Febrero 2016

- Venta y activación de productos Movistar para hogar.
- Gestión de tienda tal como cierre y recuento diario de caja, ingreso de dinero
- semanal, Gestión de colas, visual y recepción y recuento de stock semanal.

Recepcionista hotel

Clapham House - DoubleTree by Hilton | Enero 2014 - Febrero 2015

Jefe de equipo

Bonatel | Febrero 2008 - Diciembre 2013

- Venta de productos y servicios Vodafone para empresas y autónomos, en visitas concertadas y puerta fría.
- Formador de las nuevas incorporaciones en materia de sistemas operativos móviles, funcionamiento y configuración de dispositivos, configuración de centralitas virtuales, formación en routers (como configurar una IP fija, abrir y cerrar puertos,...), configuración de modems usb y técnicas de ventas, enseñarles el sistema de venta de la empresa y el funcionamiento de la misma, pasar informes para los jefes de equipo para los respectivos equipos a los que van a ir, evaluación de las nuevas incorporaciones, ir a visitas para dar apoyo comercial y procurar que consigan sus objetivos.
- Jefe de equipo de 7 comerciales, formación, organización y motivación del equipo, acompañamientos a comerciales para presentación y cierre de medianas y grandes operaciones, realización de las mismas, criba de listados de posibles clientes, evaluación de comerciales, realización sobre el rendimiento y efectividad del equipo y pacto de comisiones e incentivos.

FORMACIÓN

Escola Sant Gervasi

Bachillerato tecnológico | 2003 - 2005

Formación no reglada

Cursos de formación comercial (Bonatel)

Curso de gestión de equipos y motivación (Bonatel).

Curso de venta rápida e impulso (The Phone House).

Curso captación clientes nuevos (Bytemaster).

Certificado Veeam SMPT