



ID-50476

Dirección: 28027 – Madrid

Fecha de nacimiento: 19/04/1982

DATOS ACADEMICOS

RAMIRO DE MAEZTU

C.O.U.

ESCUELA DE NEGOCIOS CESMA

Curso superior de dirección de ventas

SDS ENTRENAMIENTO

Dirección y Dirección de Ventas, Ventas, Distribución y Marketing General.

EXPERIENCIA LABORAL

PACIFIC CELUCOM julio de 2017 – Actualmente

BUSINESS DEVELOPER B2B.

Integración de productos en Partners y Enterprise.

Definición de estrategia según los objetivos establecidos.
Planificación, gestión y desarrollo de proyectos.

Establecimiento de sinergias entre los socios que ayudan a presentar la mejor oferta de SSD y Monitores de Mobility, soporte en Partners para el desarrollo de negocios a nivel nacional e internacional si es necesario.

Trato con los principales mayoristas y distribuidores en el sector.

SAMSUNG ELECTRONIC IBERIA Nov-2012 / Mayo 2017

TEAM LEADER B2B

Coordinación del equipo de Televentas y responsable de la Vertical de educación (canal B2B).

Desarrollo para canal B2B, dentro de la división IM/IT. Mobility: Móviles, Tablet, Monitores, LFD (Smart Signage y/o Visual Display)

Integración de soluciones de movilidad (MDM, KNOX y firma digital)

Prescripción de productos en Partners en el sector de TI y educación.

Definición de estrategia y plan de cuenta según los objetivos establecidos.
Planificación y desarrollo de capacitación y eventos
Gestión y desarrollo de proyectos
Reportando al Manager B2B.

Creación y monitoreo de oportunidades a través de Pipeline Establecimiento de sinergias entre Partners que ayudan a presentar la mejor oferta de movilidad, asistencia en Partners Software Makers y financiación.

Trato con los principales distribuidores oficiales de Samsung

PC CITY SPAIN S.A.U Sep- 2007 / Mayo 2012

COMERCIAL

Venta a empresas y pymes, (multimarca) como Apple, Samsung, HP entre otros fabricantes.

Responsable de la adquisición de clientes a través de la web y la administración del portfolio propio de la compañía, así como visitas a los KAM de la compañía.
Responsable de lanzar promociones con un ingreso del 40% al 50% y gestión CRM de la compañía, Entre otros

DOMESTIKA Mar-2006 / Ago-2009

COMERCIAL

Prospección, venta y desarrollo de páginas web para PYMES y Micropymes afiliadas a la Cámara de Comercio

Entre otras funciones, cargar contenido después de la venta de estas páginas, administrar CRM de la empresa, junto con informes de ventas mensuales al Gerente de la división.

HABILIDADES

- Alta capacidad para establecer relaciones personales y profesionales al más alto nivel.
- Alta capacidad de comunicación.
- Proactividad.
- Habilidades de negociación.
- Capacidad de aprendizaje.
- Experiencia en trabajar por resultados u objetivos.
- Adaptabilidad a los cambios.
- Conocimiento de cuentas y mercados de TI

INFORMACION ADICIONAL Y LOGROS

- Cartera de clientes en todas las áreas de negocios:
- Mayoristas: Tech Data, Crambo, Charmex, Esprinet
- Distribuidor: más de 200 contactos de nivel nacional A
- Logros: Crecimiento dentro del departamento B2B IM, y alcanzar una facturación de 15M dentro de los objetivos establecidos por la empresa.