

Perfil Profesional – Heliodoro S.

Datos Personales:

Nombre: Heliodoro S.

Localidad: Mijas Costa

Provincia: Málaga

Carnet de conducir: B

Perfil profesional: Gerente de Cuentas



Formación:

- Ingeniería Informática. Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Informática (ETSII) de la Universidad de Málaga. 3^{er} curso.
- Máster en programación impartido por la empresa Filekom (1993-1994).
- Curso de comercio electrónico (125 horas) (2003), impartido por la empresa Ingeniería e Integración Avanzadas (Ingenia), S.A., para el Parque Tecnológico de Andalucía.
- Seminario de negociación (2003).
- Curso de gestión de equipos (2004).
- Curso de gestión del tiempo impartido por la empresa Integración y Tecnología (2005).
- Seminario de gestión del tiempo y trabajo en equipo (2006).
- Seminario de venta consultiva – zona verde. Curso de venta del 7 al 8 de marzo de 2007 impartido por la empresa Integración y Tecnología.
- Curso de venta (2008): Curso de venta del 7 al 8 de marzo de 2008 impartido por la empresa Integración y Tecnología, dedicado a la planificación de una cartera de cuentas (segmentación, cobertura de la cuota de ventas, protección de cuentas, desarrollo de cuentas nuevas, cobertura de cuentas y planificación del plan de cartera).
- Curso en modalidad e-learning de Dirección, Trabajo en Equipo y Técnicas de Negociación impartido por la empresa Ingeniería e Integración Avanzadas (Ingenia), S.A., del 4 de febrero al 6 de marzo de 2008 (creación de forma adecuada de equipos de trabajo, dirección de

equipos de trabajo en cada una de sus etapas de desarrollo, planificación y desarrollos reuniones de equipo identificando los diferentes roles de los participantes y actuando en consecuencia, Conocer las claves de la negociación y su planificación).

- Seminario de técnicas de venta (2010): 28 de abril de 2010, impartido por la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD), "Vender como ayer, ya no es posible", en el que se debatió acerca de la coyuntura económica adversa y la necesidad de una modificación de la estrategia comercial, incorporando métodos de ventas que permitan afrontar las nuevas dificultades que plantea el cliente.
- Curso de gestión del estrés y el burn out: 29 de mayo de 2012, impartido por la empresa Gottraining.
- Curso de trabajo en equipo y la de resolución de conflictos (2012): 5 de junio de 2012, impartido por la empresa Gottraining.
- Curso de venta consultiva (2012): 6, 7, 13 y 14 de febrero y 13 de marzo de 2012, impartido por la empresa Increventia. El objetivo de la acción formativa fue desarrollar vías y herramientas concretas para elevar la eficacia del esfuerzo comercial y mejorar el propio nivel de desempeño profesional.
- Curso de Digitalización de Ventas para equipos comerciales B2B impartido por Increnta (2021): 10 horas, del 22 de febrero al 18 de marzo de 2021. Entrenamiento de técnicas, estrategias, competencias y habilidades de venta y comunicación orientadas a la transformación digital del proceso comercial en cuatro ejes principales: presencia, prospección, relación y cierre.
- Curso trabajar con OKRs. Noviembre de 2023 (Udemy). Adquirir conocimientos para trabajar con OKRs (Objetives & Key Results), a lograr objetivos importantes y tener una vida con propósito. OKR es una metodología para aplicar y lograr objetivos, definiendo qué queremos lograr (objetivo) y cómo lo vamos a lograr (resultados clave). Larry Page, cofundador de Google: "buenas ideas con grandiosa ejecución es como la magia ocurre. Y ahí entran en juego los OKRs".

Experiencia profesional:

- Málaga Móvil.
 - Junio de 1999 a julio de 2000.
 - Categoría: Comercial.

Perfil Profesional – Heliodoro S.

- Ingeniería e Integración Avanzadas (Ingenia), S.A.
 - 22 de julio de 2000 a 31 de diciembre de 2021.
 - Categoría: Comercial – Gerente de Cuentas.
- Grupo Babel
 - 1 de enero al 31 de diciembre de 2022.
 - Categoría: Key Account Manager
 - 1 de enero de 2023 al 7 de junio de 2024.
 - Categoría: Business Manager.

Actividad profesional:

Comercialización de servicios en el ámbito de las tecnologías de la información y la comunicación:

- Ciberseguridad.
- Data&Analytics, gobierno del dato.
- Automatización e hiperautomatización de procesos.
- Low code.
- Soluciones y servicios cloud.
- Soluciones basadas en IA (análítica avanzada, optimización de procesos, computer vision, servicios cognitivos, asistentes virtuales, hiperpersonalización de clientes).
- Seguridad estratégica y cumplimiento normativo.
- Consultoría en Tecnologías de la Información y la Comunicación.
- Soluciones de gestión empresarial.
- Soluciones de digitalización y gestión documental.
- Soluciones de virtualización e hiperconvergencia de infraestructuras TI.
- Soluciones en el ámbito de las comunicaciones, seguridad y datacenter.
- Servicios gestionados, comunicaciones gestionadas.
- Desarrollo software, DevOps.
- Desarrollo de aplicaciones móviles.
- Diseño y desarrollo de portales web (gestión de contenidos y comercio electrónico).
- Planes de sistemas de información.
- Planes de formación y elaboración de contenidos formativos.
- Soluciones hardware de fabricantes líderes del mercado.

Principales áreas de competencia:

- Gestión de cuentas (administración pública y empresa privada).
- Captación y fidelización de cartera de clientes.
- Definición y diseño de propuestas.
- Elaboración, seguimiento y negociación de propuestas.
- Gestión de oportunidades de negocio.

Capacidades:

- Técnicas y habilidades de venta.
- Orientación al cliente.
- Orientación a resultados.
- Identificación con la organización.
- Iniciativa.
- Comunicación.
- Negociación.
- Efectividad en el trabajo.
- Capacidad de asumir riesgos.
- Gestión de conflictos.
- Conocimientos a nivel alto de ofimática.
- Amplia experiencia y conocimiento del sector tecnológico.