



ID-58272 Juan Sebastián

Corporate Key Account Manager

Como consultor, ayudo a las empresas en la implementación de procesos de transformación digital que contribuyan la optimización de gestión de equipos comerciales enmarcados en entornos B2B Y B2C.

Experiencia

Capman Testing Solutions **Corporate B2B Key Account Manager**

Mayo de 2020 – junio 2021

Madrid

Como responsable comercial mis funciones han sido la de desarrollo de negocio, creación y puesta en marcha de la estrategia inbound (prospección en redes sociales, eventos digitales) y outbound, (maduración de lead mediante funnel de ventas, reuniones comerciales y cierre de ventas)

Cerem International Business School **Coordinador de Admisiones**

Abril de 2017 - mayo de 2020

Madrid

Responsable de expansión de la escuela en el mercado latinoamericano, liderando la estrategia de partnership, identificación de nichos de mercado no convencionales con partners locales y alto nivel de prescripción. Gestión de equipo comercial (10 comerciales), dando soporte para la consecución de objetivos individuales y grupales, así como la mejora continua de procesos.

Instituto Europeo de Posgrado - IEP **Consultor de formación**

marzo de 2016 - marzo de 2017

Madrid

Desarrollo de negocio In company para empresas, desarrollando formaciones personalizadas y contribuir activamente en el posicionamiento de la escuela como un proveedor de formación alineado con las necesidades de mercado.

Indoor Agency **Director Comercial**

agosto de 2015 - enero de 2016

Madrid

Como responsable comercial contribuí a desarrollar una estrecha relación con agencias de medios desarrollando acciones de street marketing (kiosking) y en paralelo acciones de trade marketing de marcas con presencia en grandes superficies.

Madrid



Aptitudes Principales

- Gestión de Cuentas
- Liderazgo de Equipos
- Negociación
- Gestión de Proyectos
- Automatización de procesos comerciales

Educación

Demiconfianza Netork Marketing **Ejecutivo de cuentas**

febrero de 2015 - agosto de 2015

Madrid

Desarrollo de la estrategia de expansión. Creación de la red de partnres y generador de tráfico en sus puntos de ventas mediante programas de fidelización, además implementación de formación y evaluación del equipo comercial.

TLC Marketing

Partnership & Contents Manager

octubre de 2010 - enero de 2015

Madrid

Desarrollé la red de incentivos nacional empleados en campañas junto a mi cargo un equipo comercial de 15 miembros para promocionales de alto impacto "Compra = experiencia"

+ 300 Cadenas nivel nacional.

+ 5000 Comercios locales.

+ 15000 Experiencias canjeadas

Bank of America

Executive Assistant

noviembre de 2005 - octubre de 2010

Las Rozas de Madrid

Creación del programa de fidelización de tarjetas de crédito.

Definición de las políticas de beneficios y redención de los clientes en el programa de puntos. Desarrollo de acuerdos de colaboración b2b para el incremento de consumo (retail).

Instituto Europeo de Posgrado IEP

MBA Dirección de Marketing Digital (2017 – 2018)

Madrid

Universidad Juan Carlos I

Master en Dirección y Administración de Empresas (2015 - 2016)

Madrid

Cesma Escuela de Negocios

Master en Dirección de Comunicación (2005 – 2006)

Madrid

Politécnico Costa Atlántica

Marketing y Publicidad (1999 – 2004) Barranquilla - Colombia