

Axel F.

27 Septiembre 1984



Experiencia profesional

RACC

Senior B2B Sales Coordinator, Julio 2018 – Presente

Responsable comercial de la unidad de negocio de Escuelas de Conducción. Gestión del equipo y de todo el ciclo de venta consultiva. Definición de KPI y distribución de cartera. Interlocución con responsables de RRHH y PRL para incluir los cursos de Seguridad Vial en los planes formativos anuales.

Roomonitor

Sales Area Manager. Barcelona, Diciembre 2016 – Julio 2018

Responsable del area de Cataluña y Baleares con un equipo de 3 personas a mi cargo, nos encargamos de comercializar soluciones IOT inteligentes en materia de control y ahorro para apartamentos turísticos / hostales / residencias universitarias

Groupalia

Product & Key Account Manager. Barcelona, Junio 2011 – Diciembre 2016

Desarrollo de producto, análisis competencia nacional e internacional, mentoring constante al departamento comercial. Planificación y definición de nuevas líneas de negocio. Resolución operativa, Gestión de proyectos concretos: Piracy, Store Management, Segmentación tipología de deals, Crossselling Italy

Desde el 2013 adquisición de la gestión de alianzas estratégicas, negociación grandes cuentas, nuevas líneas de negocio como Advertising y la totalidad de una vertical de ocio con un Budget propio.

Disfrutalia

Product Manager. Barcelona, Octubre 2010 – Junio 2011

Desarrollo de la totalidad de los productos ofrecidos a través de la web, contratación, producción y seguimiento de los mismos. Definición de la operativa general del proyecto, logística, backoffice, store management, B2B, búsqueda de financiación.

PlanB! Grupo Barceló

Desarrollo de Producto. Barcelona, Enero 2010 – Octubre 2010

Creación del contenido de las cajas de experiencia durante la segunda temporada de contratación. Confección de varias temáticas nuevas, refuerzo de proveedores en temáticas iniciales y operativa general.

Hotel Bon Repós 3*

Jefe de Recepción. Mallorca, Temporadas 2007/08/09

Gestión y Supervisión del departamento (4 personas), tratar con peticiones de reservas individuales y de grupos recibidas vía email, teléfono, fax, informar sobre tarifas de habitaciones y servicios, contactar con agentes de viaje, TTOO, páginas web y central de reservas, aplicar descuentos y ofertas, tratar con cancelaciones, modificaciones

SGMI (Servicios de Geomarketing Integrado)

Assistant Project Manager . Barcelona, Noviembre 2006 – Junio 2007

Prospección en toda cataluña de la parte industrial del servicio de Geomarketing ofrecido por la compañía. Creación de la cartera de informes industriales detallados en Cataluña. Operativa general y carga de datos.

Datos Académicos

- **Graduado en Turismo (Adaptacion titulación Europea) UAB Universidad Autónoma de Barcelona 2009-2010**

- **Master & Licence Tourisme et sports de Loisir** UPPA Université Pau et des Pays de L'Adour 2009
- **Diplomado en Turismo** UAB Universidad Autónoma de Barcelona 2006-2009
- **Grado Superior en Gestión Comercial y Marketing** STUCOM Barcelona 2005- 2006
- **Grado Superior en Sistemas de Telecomunicaciones e informáticos** STUCOM Barcelona 2003-2005
- **Bachillerato Rama Social** LA SALLE BONANOVA Barcelona 2001-2003

Otros

- **Idiomas:** Castellano: Nativo Catalán: Nativo
Inglés: Council Europe Level First Certificate
Francés: Intermedio. Nivel B2
Italiano: nivel básico

• **Sistemas informáticos:** Paquete Office, Adobe PhotoShop, 3D Studio Max, Microsoft Visio, Microsoft Project, HTML, Cisco TESIPRO, FIDELIO, AMADEUS, Emailvision, Magento, Google Analytics, Trends,

CRM: SalesForce, Force, Zoho, Holded, Microsoft Dynamics, Pipedrive

- Carné de conducir A, B y vehículo propio.
- Disponibilidad e interés por viajar.
- Cartas de recomendación disponibles.