



PERFIL PROFESIONAL

Licenciado en ADE con gran vocación comercial y una dilatada trayectoria laboral en el área de ventas y desarrollo de negocio, siendo especialista en el canal empresas (B2B). Con amplia experiencia en la gestión del ciclo completo de venta, proactividad, iniciativa propia y capacidad de empatizar con los clientes forman parte de mi ADN profesional.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2009 Universidad Complutense de Madrid
Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas (especialidad Dirección Comercial y Marketing)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

04/2019 – Actual	Itos Technology (<i>sector tecnológico</i>)
Puesto:	Key Account Manager
Funciones:	Prospección de mercado, captación y desarrollo de nuevo negocio, ampliación y gestión de la red de partners, asesoramiento y venta de soluciones SaaS y dispositivos de movilidad y medios de pago, presentación, negociación y cierre de presupuestos, asistencia a ferias del sector.
03/2018 – 10/2018	King Long España (<i>sector automoción</i>)
Puesto:	Delegado Comercial
Funciones:	Prospección de mercado, ampliación, gestión y fidelización de la cartera de clientes, asesoramiento y venta de autocares, presentación, negociación y cierre de presupuestos, seguimiento y coordinación del proceso de entrega, asistencia a ferias del sector.
05/2017 – 09/2017	Grupo Motor Gómez (<i>sector automoción</i>)
Puesto:	Asesor Comercial Empresas
Funciones:	Prospección de mercado, captación y desarrollo de nuevo negocio, asesoramiento y venta de flotas de vehículos (turismos y LCV), cotización, presentación, negociación y cierre de ofertas a clientes, interlocución con compañías de renting y leasing, organización y asistencia a eventos.
07/2016 – 01/2017	Suzuki Motor Ibérica (<i>sector automoción</i>)
Puesto:	Area Manager
Funciones:	Realización de visitas de seguimiento y supervisión de la actividad de los concesionarios asignados, presentación y evaluación del cumplimiento de los objetivos cuantitativos y cualitativos de venta y posventa, elaboración y presentación de informes de actividad del concesionario, análisis continuado de los resultados de mercado por área.
06/2014 – 12/2015	ATIMPEX (<i>sector automoción</i>)
Puesto:	Export Manager
Funciones:	Análisis e investigación de nuevos mercados a nivel europeo, captación y desarrollo de nuevo negocio, establecimiento y expansión de la red de

distribución, seguimiento y apoyo de la actividad de los distribuidores, asistencia a ferias del sector.

04/2012 – 04/2013	Technogym (<i>sector fitness</i>)
Puesto:	Delegado Comercial & Retail Area Manager
Funciones:	Prospección, captación, gestión y fidelización de clientes del sector hospitality, diseño, presentación, negociación y cierre de proyectos, reporte de la actividad en CRM, gestión y supervisión del área retail (ECI), visita a los distintos puntos de venta realizando un seguimiento de su actividad, formación y motivación del personal de venta de ECI, atención y resolución de consultas, implementación de acciones promocionales.
05/2011 – 10/2011	Appslab (<i>sector apps móviles</i>)
Puesto:	Business developer
Funciones:	Prospección de mercado, captación y desarrollo de nuevo negocio, preparación, presentación, negociación y cierre de proyectos de marketing móvil (apps y adaptaciones de páginas web al formato móvil), coordinación con departamentos de diseño y programación, supervisión de timings establecidos.
09/2009 – 06/2010	ShoppyyDoo (<i>sector e-Commerce</i>)
Puesto:	Gestor comercial telefónico
Funciones:	Venta de publicidad online en los portales web de la compañía a tiendas online, ampliación, gestión y fidelización de la cartera de clientes, presentación, negociación y cierre de propuestas, reporte de la actividad en CRM, realización y presentación de informes de analítica Web, asistencia a ferias del sector.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- 2019 **Curso de Comercio Electrónico** - Escuela de Organización Industrial (EOI).
- 2017 **Curso de Marketing Digital** - IAB Spain.
- 2012 **Curso de diseño y desarrollo de juegos y apps para móviles** - Crystal eLearning.
- 2011 **Curso de Diseño Web y Marketing Online** - Ayuntamiento de Las Rozas.
- 2007 **Curso de Windows Vista & Microsoft Office 2007** – Nanfor Ibérica.
- 2005 **Curso de Oratoria** – FAES.
- 2004 **Curso de Marketing y Relaciones Públicas** – ESIC.

IDIOMAS

- **Inglés:** alto.
- **Francés:** básico.

INFORMÁTICA

- **Sistemas Operativos:** Windows y Mac OS X.
- **Diseño:** Adobe Photoshop.
- **Ofimática:** Microsoft Office y OpenOffice.
- **CRM:** Salesforce, Sage, Imaweb, Dapda y Zoho CRM.

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Permiso de conducir tipo B y vehículo propio.
- Referencias profesionales disponibles.