



BIEL S.

ÚLTIMAS EXPERIENCIAS

Gerente ejecutivo de cuentas

On Consulting IT Services and Management nov. 2019 - ago. 2019

ON Consulting es una pequeña empresa balear especializada en la subcontratación de perfiles de IT para grandes grupos empresariales así como la gestión de proyectos para sus clientes. Las funciones desarrolladas fueron las siguientes:

- Gestión de clientes y grandes cuentas
- Negociación de nuevos contratos
- Rentabilización de las cuentas abiertas
- Gestión personal de la empresa
- Gestión del proceso de reclutamiento, entrada del trabajador en el cliente y seguimiento de las tareas realizadas por el mismo
- Dinamización de los equipos de trabajo

Gestor de cuentas

Mutua Intercomarcal nov. 2017 - nov. 2019

Mutua Intercomarcal es una empresa motivada por la rentabilidad de los mutualistas que la conforman por lo que, las buenas prácticas, captación de cuentas interesantes y de alta rentabilidad y el entendimiento de cada uno de los negocios de nuestros clientes es fundamental para el buen andar de la empresa. Mis funciones más importantes fueron:

- Mantener y gestionar excelente relación con Mutualistas para ofrecer servicio de la mayor calidad.
- Reuniones periódicas sobre servicios ofrecidos, tramitación de expedientes y documentación varia, etc.
- Analizar y proponer planes de mejora para rentabilizar las cuentas directamente con dirección.
- Tramitar documentación y otros contratos ante administraciones públicas, mutualistas contrarios y otros órganos de interés.
- Captar nuevos clientes y cuentas
- Captar nuevos centros de relación con la empresa (5 asociaciones empresariales y 5 coworking) así como fidelización de éstas.
- Captar y fidelizar antiguos y nuevos prescriptores de la Mutua (mantenimiento de más de 50 gestorías y captación de 25 nuevas en el primer año)

Jefe de equipo comercial

Howden Iberia jun. 2015 - oct. 2017

Howden es una correduría que comercializa seguros básicamente al sector odontológico y médicos que realicen IQ más importante de España, así como la gestión integral de seguros para grandes empresas y fortunas. Mis principales tareas fueron:

- Captar nuevos clientes personales y empresas del sector odontológico y IQ
- Mantener y fidelizar cartera de clientes de la empresa (50.000€)
- Adecuar productos y preparar presupuestos para cada uno de los clientes y tipologías de empresas
- Recopilar información y satisfacción de clientes con el objetivo de mejorar continuamente los productos ofertados por la empresa
- Responsable del acompañamiento y evaluación de nuevas incorporaciones de trabajadores compañeros en el ámbito de toma de datos y primeros contactos con clientes.
- Con un objetivo de ventas de 25.000€, logré alcanzar el 160%.

RESUMEN EJECUTIVO

Después de varios años como comercial y a cargo de gestión de personas, lo que más aprecio es poder tener una estabilidad y un plan de carrera en una empresa que apuesta por sus trabajadores

EXPERIENCIA

- Captación de nuevos clientes
- Captación de talento
- Venta consultiva
- Herramientas de planificación
- Planificación de objetivos
- Gestión de equipos comerciales y de IT

HABILIDADES

- ★ Enfoque a objetivos
- ★ Alta capacidad de planificación
- ★ Excelente comunicador
- ★ Alta capacidad de negociación y persuasión
- ★ Liderazgo y motivación de personas
- ★ Proactividad e iniciativa

FORMACIÓN ACADÉMICA

EAE

Máster en dirección comercial y gestión de ventas marzo 2018 - febrero 2019

Especialización en PNC, PNL, Inteligencia emocional y coaching

International School of Management (ISM)
BBA economics (2012 - 2013)

Universitat de les Illes Balears
Grau en direcció d'empreses turístiques (2009 - 2013)

FECHA NACIMIENTO:
15/07/1987