

CURRICULUM VITAE

CARLOS F

Nacido el 05/04/77
Sevilla



FORMACIÓN ACADÉMICA.

- Bachiller Superior. Nota media: notable. Instituto de bachillerato Carlos Haya.
- Hasta tercer curso Ingeniería Técnica en informática de Gestión por la Universidad Hispalense de Sevilla

EXPERIENCIA PROFESIONAL.

2016 / Actualmente RICOH ESPAÑA S.L.

Comercial venta directa RICOH ESPAÑA en Andalucía occidental. Funciones de contacto con cliente y prospectos, generación de oportunidades, elaboración de propuestas de impresión (MFCs, impresoras, plotter...) e informática (HW, SW y servicios). Presentación y defensa en clientes, búsqueda de financiación, cierre y seguimiento instalación.

2012 / 2015 RICOH ESPAÑA S.L.

Soporte preventa y consultoría para la red de comerciales de RICOH ESPAÑA en Andalucía occidental. Realización de propuestas técnicas en contacto con los fabricantes. Presentación de soluciones y defensa en clientes. Experiencia tanto en sector privado como público (Universidades, Junta de Andalucía, instituciones locales). Experiencia en SW de gestión documental (Docuware, Sharepoint...), digitalización (Autostore NSI, Globalscan,...), gestión y control de costes de parque (Equitrac, Safecom, CAP...) Realización de configuraciones a medida de infraestructuras de almacenamiento, servidores, comunicaciones y seguridad perimetral.

2012 KONICA MINOLTA ESPAÑA S.L.U. Sevilla

Desarrollo prospección de nuevos clientes, presentación de servicios profesionales, defensa de oferta y fidelización.

2004/2012 ATLANTIC INTERNATIONAL TECHNOLOGY. Sevilla.

He trabajado como ejecutivo de cuentas en empresa distribuidora Informática, con más de 20 años de experiencia. Mi labor consistía en el contacto, tanto con los clientes, como con los mayoristas proveedores y partners colaboradores llevando a cabo tareas de consultoría en clientes, confeccionado de ofertas, presentación y defensa "in situ" de las mismas. He proporcionado a mis clientes herramientas de financiación tipo renting o leasing a través de entidades bancarias.

He realizado la negociación previa a la adquisición de las compras de material informático necesario para la implementación de las soluciones ofertadas, contactando con los proveedores, estudiando condiciones de pago, acordando plazos de entrega y costes de instalación o logística.
He sido uno de los principales responsables del funcionamiento de la herramienta ERP de gestión comercial y de ventas de la empresa.
La empresa cuenta con más de 25 técnicos y 50 partners externos sobre los que colaboraba en el control de sus intervenciones e instalaciones en clientes.
Responsable de la formación necesaria para el mantenimiento del estatus de Gold Partner HP y Preferred Partner de IBM de la empresa.

AÑO 2003 ENDESA INGENIERÍA. Sevilla.

Desarrollo de base de datos de clientes con problemas de suministro.
Duración del proyecto 6 meses

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA.

- Curso de extensión universitaria "Especialización en Consultoría e-Tic.
- Dirección y Gestión de la información y sus Tecnologías" impartido por el Instituto de dirección y organización de empresas de la Universidad de Alcalá.
- Curso "Habilidades de gestión, dirección, ventas y RR.HH:" realizado por la Federación de Servicios Financieros y Administrativos de CCOO
- HP Selling HP Volume Support Services 2012
- HP Business Monitor Family Level Sales Training 2011
- HP Business Desktops and Workstations 2011
- HP Selling HP E-Series Networking Products 2011
- HP Notebook Family Level Sales Training 2011
- Certificación comercial para IBM / Lenovo Business Partner.
- Certificación venta y preventa VMWARE (VSP/VTSP)
- Certificación comercial IT RICOH EUROPA
- Certificación DAC Docuware

OTROS DATOS DE INTERES

- Asistente durante varios años a cursos de formación comercial de los principales fabricantes informáticos (Ovislink, Toshiba, Symantec, Kaspersky, IBM, HP, Fortinet, Sonicwall, Acer, Sony,...)
- Asistente a formaciones por parte del fabricantes de Sw (Docuware, NSI Autostore, Equitrac y Safecom)
- Conocimiento de implementación a nivel de Hardware de soluciones informáticas (Servidores, Blades, virtualización, PCs, networking, impresión, Wireless, cableados estructurados...)
- Realización de consultoría previa en clientes para la detección de necesidades que faciliten la posterior implantación de SW, tanto a medida como estándar del mercado.
- Carné de conducir B1 desde 1996.
- Vehículo propio.

INFORMÁTICA

- Conocimientos avanzados en ofimática.
- Manejo y gestión de herramientas ERP.
- Conocimientos básicos de programación (C, C++, Visual Basic...)

IDIOMAS

- Inglés nivel medio hablado y escrito. Actualmente estoy en el programa de mejora y mantenimiento de Inglés de mi empresa.