

ID-56710

Fernando

Partner Business Manager

Perfil

Dirección
Alcobendas (Madrid)

28100

Habilidades

Comunicación escrita ★★★★★
Comunicación verbal ★★★★★
Trabajo en equipo ★★★★★

Software

Microsoft Excel ★★★★★
Microsoft Dynamics ★★★★★
Microsoft Word ★★★★★
Microsoft Power Point ★★★★★
SalesForce CRM ★★★★★
Hadoop ★★★★★
Java ★★★★★
OSX ★★★★★

Idiomas

Inglés ★★★★★

Me considero una persona con gran capacidad de trabajo en equipo, buen comunicador y orientado al cliente. Me apasionan los negocios y la tecnología y como la combinación de ambas y el papel fundamental de las personas puede ayudar a las empresas y organizaciones a su crecimiento y desarrollo.

Experiencia

- 2015-06

- actualmente

Partner Business Manager

HP España, Madrid

Desarrollo de negocio de 20 Partners de la división de impresión contractual. Definición de planes de negocio conjuntos para alcanzar la cuota. Diseño de estrategias de generación de demanda, planes de marketing y coordinación del pipeline de oportunidades, generadas en cliente final con el equipo de Account Managers en los distintos "go to markets" SBSO, Mid-Market y Grandes Cuentas.
- 2013-05

- 2015-05

Key Account Manager

RICOH España, Madrid

Key Account Manager en cuentas del sector privado. Venta de soluciones de printing e infraestructura IT (Hardware, servicios y soluciones)
- 2010-05

- 2013-05

Area Manager

Compusof A/S, Madrid

Responsabilidad sobre el área geográfica de la zona este a nivel nacional. Comercialización de SAAS vertical para estudios de arquitectura y diseño de cocinas y baños del segmento alto / lujo. Responsabilidad sobre la cuota asignada en la zona y de las alianzas con los fabricantes estratégicos del sector para la inclusión de sus distintos portfolios en el aplicativo.
- 2008-04

- 2010-04

Ingeniero Comercial

KARDEX - REMSTAR, Madrid

Venta de soluciones de automatización de intralogística (Sistemas Robotizados) en los sectores de Gran Distribución, Pharma y Ministerio de Defensa. Venta con un alto componente técnico y consultivo y de grandes inversiones de capital.
- 2005-03

- 2008-03

Key Account Manager

SAGE España, Madrid

Venta de soluciones y servicios ERP/CRM para PYMES y Despachos Profesionales, incluyendo soluciones llave en mano (consultoría, servicios de implantación y formación y Hardware requerido para el proyecto).

Educación

- 1997-10

- 2001-07

Universidad Complutense de Madrid, Madrid

Administración y Dirección de Empresas

Cursos

- Big data (San Diego University)

Introducción a los distintos elementos que componen los sistemas de Big Data y sus distintas herramientas incluyendo el stack de Hadoop.