



CURRICULUM VITAE

Angel Maregil Moreno

Estudios Oficiales

2010 Técnico Comercial en Marketing y Ventas, Título oficial de la Comunidad de Madrid, impartido por Cefove

1996 Título especialista en Aplicaciones de Ofimática Impartido por la CAM

1992 Formación Profesional Segundo Grado Rama Administrativo (Colegio Asunción Cuesta Blanca)

Formación Complementaria

- Curso de inmersión lingüística del idioma del inglés. Impartido en Londres por la escuela oficial "London School".
- Curso de inmersión lingüística del idioma Inglés "El pueblo Inglés"
- Formación en Oratoria y Presentaciones (Fidentia Consultores)
- Formación Sales AVAYA IP OFFICE
- Certificación en ventas Cisco Systems: Cisco Sales Expert y Cisco Sales Ip Communications.
- Formación en Telefonía Ip y Comunicaciones Cloud Masvoz.
- Formación en servicios de Cloud Contact Center por Masvoz.
- Formado en Salesforce.com en Cisco Systems.
- Formado en Sugar Crm en Masvoz.
- Formado en Microsoft Dynamics en Masvoz.
- . Formado en servicios de IA asociados a las comunicaciones de voz y de gestión del contacto en Dialoga Group.
- . Formado comercialmente de servicios fth y fto, Cloud Datacenter y seguridad Fortinet en Sewan.

Experiencia Profesional

Septiembre 2023-Actualidad

Mi actividad es la captación de partners susceptibles de la comercialización de servicios de telecomunicaciones, así como el desarrollo comercial de estos partners con el apoyo preventa que precisen en sus proyectos de:

Telefonía Cloud. Telefonía móvil, Customer Experience, Comercialización de servicios FFTH y FFTO. Cloud Data Center, Seguridad perimetral con Fortinet Cloud. Telefonía Teams, Trunk Sip, Licencias Microsoft. Proyectos SDWAN.

Por tanto, mis atribuciones son las de realizar una amplia prospección de candidatos, contactando con los interlocutores adecuados. CIO/CEO. Realizar una presentación de nuestro porfolio, alineado a las necesidades de cada candidato. Negociación de precios y acuerdo de objetivos cualitativos y cuantitativos trimestrales que permita la realización de un correcto seguimiento. Hacer crecer a los clientes dados de alta como partners, tanto en número de servicios comercializados, como en facturación global y ayudarles como consultoría de preventa.

2021-2023 Key Account Manager DIALOGA GROUP

Mi actividad es la comercialización B2B de UCaaS Unified Communications as a Services. Centralita Virtual Multicanal y Soluciones de Contact Center Omnicanal, con desarrollos de IA para la personalización de servicios.

El desarrollo comercial se realiza en venta consultiva, debido a la necesidad de personalizar cada propuesta a las necesidades de cada cliente.

Mis funciones son la prospección de nuevos clientes con nivel de interlocución CEO o CIO, presentación demostrativa de nuestros servicios y la gestión y desarrollo de cartera de clientes. Trabajo con clientes de todos los sectores y tamaños incluido sector público.

2012-2021 Ejecutivo de Cuentas MASVOZ Operador de voz Cloud. Ejecutivo de Cuentas:

Mi actividad, es la comercialización consultiva B2B de servicios de comunicaciones avanzadas para la gestión del contacto.

Desarrollo desde cero una cartera de clientes que reportan un beneficio de margen neto de 500000 euros anuales a la finalización de mi relación con la compañía. Disponiendo de un gran conocimiento de todo el portfolio de productos y servicios, lo que me permite generar proyectos con todos y cada uno de los productos que comercializamos en múltiples sectores de actividad y tamaño de compañías.

Como operador de voz, Masvoz comercializa en un modelo UCaaS, Unified Communications as a Services. Dado que la empresa está localizada en Barcelona, mi trabajo como Ejecutivo Comercial de la zona centro y sur de España, es siempre desde una posición de home office.

Para desarrollar mi actividad cuento con el acceso a las herramientas web de la compañía, así como al CRM de Microsoft Dynamics para el reporte de mi actividad y seguimiento de mis clientes y oportunidades.

2011abril-marzo2012 Account Manager en Integrador Servicios de Telecomunicaciones NOANET.

Empresa integradora de soluciones especialista en telecomunicaciones.

Account Manager: Mis funciones principales son las de desarrollar negocio a través de las cuentas de la compañía, así como la prospección y desarrollo de negocio en clientes nuevos.

Mi actividad diaria, consiste en la búsqueda de empresas susceptibles de necesitar nuestros servicios, concertación de visitas con los interlocutores adecuados, presentación de los servicios de la empresa, gestión y seguimiento de ofertas en su mayoría de telecomunicaciones y networking.

2008feb2009abr Key Account Manager MAGIRUS Empresa Multinacional Alemana Mayorista en Soluciones de Seguridad Networking.

Key Account Manager. Desarrollo de negocio como comercial de las cuentas clave que Magirus tiene como clientes dentro de sus tres unidades de negocio; Seguridad, Virtualización, y Almacenamiento, que suministra como mayorista de valor. Los clientes con los que desarrollo esta labor son

principalmente gran cuenta, gestionados directamente por mí entre las que destacan Fujitsu, Siemens Enterprise, Nokia Siemens Networks, Telvent. Y medianas empresas, gestionados por equipo comercial a mi cargo del que también soy responsable.

1999nov – 2007jul Channel Account Manager CISCO SYSTEMS Multinacional Americana líder en Comunicaciones IP.

Channel Account Manager: Durante el periodo transcurrido en este fabricante, recibí una extensa formación comercial en las principales soluciones tecnológicas, donde a demás adquirí la Certificación Comercial Oficial en IP Communications, Seguridad y

Wireless. Las funciones principales eran las de alcanzar los objetivos de ventas que tanto anual como trimestralmente debía realizar a través de 50 partners, repartidos entre todo el territorio nacional. Estas ventas se originan en proyectos de soluciones de comunicaciones, para los cuáles hacíamos un exhaustivo seguimiento de estas oportunidades. Otros objetivos de crecimiento, eran el reclutamiento de nuevos Partners, así como la formación técnica, comercial y el reclutamiento de estos en los programas de certificación y especialización tecnológica.