



ID-12675 VÍCTOR MANUEL

ASESOR COMERCIAL EMPRESAS
RESUMEN CURRICULAR

RESUMEN EJECUTIVO

Profesionalmente me he dedicado los últimos 33 años al ámbito comercial. Específicamente en el área de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información mi experiencia se ubica a partir de 2011 cuando entro a trabajar en el canal indirecto de Telefónica de España a través de Departamento PYMES y con dos distribuidores en el territorio Canarias.

Como Jefe de Ventas a Empresas mis resultados se ubican en una media del 96% de cumplimiento de los objetivos planteados por mi empresa.

Actualmente me desempeño como comercial especialista en Telecomunicaciones para un OMV localizado en Santa Cruz de Tenerife colaborando en el desarrollo del departamento comercial de la empresa.

PARA VALORAR:

- Experiencia en negociación de soluciones tecnológicas.
- Formación TIC acreditada.
- Formación en Inteligencia emocional y gestión del talento.
- Alta movilidad para el desarrollo de mi actividad.

CONTACTO:

Residencia: La Laguna, Santa Cruz de Tenerife.

Nacionalidad: España

Fecha Nacimiento: 28 noviembre 1973

Para ampliar y conocer toda la información referente a mi perfil profesional le ruego consultar mi página en LinkedIn.

Gracias.

FORMACIÓN

Instituto Universitario de Profesiones Gerenciales (Venezuela)

Diplomado en Turismo | 1997 - 2000

Titulación Homologada por el Ministerio De Educación de España.

Escuela de Organización Industrial

Máster Executive Digital Business | 2019 - 2020

Programa Ejecutivo en Transformación Digital | 2018 - 2019

MBA Business School

Programa Experto en marketing, Dirección Comercial + Ventas y Marketing Digital | 2016

Escuela de Formación Empresarial EFEM

Máster Dirección Comercial Y Marketing | 2010 - 2011

Universitas T-Talent

Máster en Neuromanagement y Gestión del Talento | 2021

Programa avanzado de Inteligencia Emocional y coaching coactivo 2021

OTRAS FORMACIONES

- Delegado de Protección de Datos DPO - Pridatec
- Community Manager - Fundación UNED
- Competencias técnicas para CM - Fundación UNED
- Marketing Online - Fundación UNED
- Curso Vendedor Técnico- FEDECO TENERIFE
- Cursos de diseño web CSS y HTML5
- Curso Experto en Protocolo- CIP -CEOE TENERIFE
- Curso Superior de Protocolo y Relaciones Públicas - ESSSCAN

CERTIFICACIONES

- 3CX Intermediate Certified Engineer v18
- 3CX Basic Certified Engineer v18
- ZSA Zoom Foundations
- ZSA Zoom Phone

ID-12675 VÍCTOR MANUEL

ASESOR COMERCIAL EMPRESAS RESUMEN CURRICULAR

EXPERIENCIA LABORAL (ESPAÑA)

Responsable Comercial B2B

CICOM TUoperador (CICOM 96 SL) | 2022-Actual

- Gestión de cuentas comerciales y de la cartera de clientes asignada.
- Planificación y venta de productos TI en proyectos, puesta en marcha y formación del cliente.
- Venta de servicios de Integración de telecomunicaciones como redes GPON, WIFI pública, IPTV, sistemas CCTV, control de accesos, centros CPD, redes estructuradas de datos, mantenimiento informático.
- Venta de servicios de telecomunicaciones como centralita IP 3CX, comunicaciones unificadas, M2M, centralitas 4G, VOIP, centralitas IP, equipamiento, etc.
- Desarrollo de la estrategia comercial del área.

Jefe de Ventas PYMES

Telyco La Palma S.L (Dist. Oficial Telefónica de España) | 2014 - 2022

- Dirección del equipo comercial FFVV.
- Gestión de cuentas comerciales y de la cartera de clientes asignada.
- Ejecución, control y evaluación del plan de negocio del área.
- Planificación y estrategia comercial en función a los objetivos propuestos.
- Elaboración y desarrollo del presupuesto anual de ventas.
- Planificación, control y formación del equipo comercial.
- Supervisión de los procedimientos y protocolos establecidos por Telefónica Empresas para nuestro segmento.
- Venta de productos propios del porfolio de Telefónica Empresas.
- Planificación y venta de productos TI en proyectos, puesta en marcha y formación del cliente.

Comercial B2B /Jefe de Equipo PYMES

Teabla SA (Dist. Oficial Telefónica de España) | 2011 - 2014

- Dirección del equipo comercial FFVV.
- Gestión de cuentas comerciales y de la cartera de clientes asignada.
- Planificación y estrategia comercial en función a los objetivos propuestos.
- Planificación, control y formación del equipo comercial.
- Supervisión de los procedimientos y protocolos establecidos por Telefónica Empresas para nuestro segmento.
- Venta de productos propios del porfolio de Telefónica Empresas.

Asesor Comercial

Clínicas VITALDENT | 2007 - 2010

- Venta de productos y servicios odontológicos.
- Asesoramiento y atención al cliente.

2º Jefe de Ventas

Grupo CENTRO COMERCIAL DEL MUEBLE | 2003 - 2007

- Gestión del equipo comercial de exposición de la tienda principal.
- Venta directa de producto mobiliario y decoración.
- Control y gestión de la superficie comercial (12 mil m2 aprox.)
- Atención al cliente, gestión de incidencias, gestión de reclamaciones.
- Control de los procesos comerciales, establecimiento de objetivos, planificación estratégica.