

Datos Personales:

José C.

Fecha Nacimiento: 24/12/1983



Experiencia Laboral:

• Vodafone, junio 2018 / actualidad

Key Account Manager, gestión de grandes clientes en el departamento de corporate de la compañía, captación de nuevo negocio y mantenimiento del existente.

Venta consultiva de proyectos complex, toma de requerimientos y coordinación con los departamentos técnicos, presentación de la oferta, defensa interna y ante el cliente de la misma y seguimiento de la implantación, asegurando el cumplimiento de los tiempos y su correcta facturación una vez finalizados los proyectos, seguimiento de principio a fin de todo el proceso.

Como logro durante esta etapa remarcar que a pesar de la dificultad actual del mercado y de mi reciente incorporación, me situó en un cumplimiento de objetivos cercano al 90%.

• Cellnex Telecom, diciembre 2013 / junio 2018

Gestor comercial, junio 2015 – junio 2018, gestión de los clientes de Cellnex Telecom, incremento del negocio de la compañía, negociación de tarifas, márgenes, y proyectos.

Entrega en plazo de los servicios solicitados y control financiero de las cuentas de los clientes.

Durante mis 3 años como gestor comercial en Cellnex, el margen financiero de los clientes asignados se incrementó un 10% y su facturación global cerca de un 100% (pasando de 3M a 6M anuales), sobrepasando todos los años el objetivo marcado, llegando en el mejor año a un 210%.

Técnico de tesorería, diciembre 2014 – junio 2015, gestión de la tesorería del grupo de empresas de Cellnex Telecom, colaboración en la negociación con las entidades financieras.

Reportings periódicos para la dirección financiera.

Colaboración con los diferentes departamentos de la empresa para el cuadro de cobros/pagos.

Colaboración en la gestión de la deuda del grupo.

Técnico de patrimonio, diciembre 2013 – diciembre 2014, integración de la compra de emplazamientos de telecomunicaciones a diferentes operadores de telefonía dentro de Abertis Tower (actual OnTower Telecom), nuevo proyecto de Abertis Telecom (actual Cellnex Telecom).

Gestión y control de incidencias, análisis contable y revisión de condiciones.

Colaboración en la creación del mayor operador neutro de telecomunicaciones de Europa.

• Comercia Global Payments, mayo 2011 / diciembre 2012

Departamento de operaciones, **gestor de e-commerce**, siendo el interlocutor con los clientes, resolviendo consultas de carácter técnico, aportando las soluciones más adecuadas a cada uno e intermediando con Redsys cuando fuera necesario.

Adaptación de iPads como sustitutos de los ordenadores de los comerciales, adaptación de los CRM a la nueva herramienta, detección y cobertura de todas las necesidades de los empleados con dicha herramienta y sus aplicaciones. Control de todas las aplicaciones necesarias para la correcta

operatividad de los empleados, tanto en PC como en iPad, e implementación de nuevas soluciones cuando son requeridas.

Creación de la web de la empresa - www.comerciaglobalpayments.com -, participando en su desarrollo, elaboración de sus contenidos y organización, siendo el responsable de las evoluciones y control de su funcionamiento, así como interlocutor con la agencia para la gestión de las campañas de SEO y SEM.

Gestión de los CRM de la empresa, control de sus desarrollos, evoluciones y funcionamiento.

Redacción de informes en inglés para la matriz de EE.UU. y la dirección de la compañía.

Implantación del departamento de Soporte a ventas. Desarrollo de procedimientos, preparación de documentación para la formación de las nuevas incorporaciones, solución de incidencias, preparación de informes esenciales para la toma de decisiones desde Dirección General y gestión de los usuarios de la empresa, control de accesos a las aplicaciones y generación de permisos.

- **Caixa Laietana, junio-diciembre 2009 / julio 2010-mayo 2011**

Intermediario financiero, gestión documental, apoyo a todas las tareas de oficina, concesión de crédito, evaluación del riesgo, desarrollo del portfolio de clientes, recuperación de impagados, estimulación a la inversión, conciliaciones bancarias y demás tareas asociadas al cargo.

- **Feel at Home Barcelona, marzo a julio del 2010**

Promoción de edificio de apartamentos de lujo en Barcelona, mediante captación de agencias que organizan el alojamiento para los visitantes de las ferias de Barcelona. Negociación de comisiones con los diferentes proveedores (Lastminute, Atrapalo,...), publicación de anuncios en Internet, guías de viajes... Organización de traslados de los clientes, visitas guiadas por Barcelona y otras funciones del puesto. - www.feelathomebarcelona.com - .

Formación Académica:

- Postgrado en Marketing Digital en EADA, septiembre 2013 a junio 2014.
- Curso de Contabilidad General en EADA (Escuela de Alta Dirección y Administración), Noviembre de 2010 a marzo de 2011.
- Curso de Bolsa y Mercados financieros en Foment de Treball, octubre - diciembre 2010
- Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona, 2005-2008

Informática e Idiomas:

- Inglés nivel alto
- Castellano nativo
- Catalán nivel alto
- New York Language Center (EE.UU.), "Communicating in business", agosto 2008.
- International Study Center of Dublin (Irlanda), inglés nivel intermedio-alto, julio 2008.
- Usuario avanzado de CRM.
- Informática a nivel de usuario avanzado, con dominio del paquete Office, Explorer, Photoshop y otras aplicaciones y sistemas operativos (Windows, Mac OS, Linux, IOS).

Datos de interés:

- Disponibilidad geográfica absoluta, incluido el extranjero.
- Altos conocimientos y habilidades para la informática y las nuevas tecnologías en general.
- Carnets de conducir A, B y BTP.
- Aficionado a la navegación a vela y participante de regatas de altura como La Ruta de la Sal.