



Alberto Rodriguez

📞 686804340

✉ alberto.rodriguez70@outlook.es

📍 Leganés

📅 21/07/1970

🇪🇸 Español

RESUMEN PROFESIONAL

- Técnico Comercial con sólida formación técnica, orientado al mundo comercial y al asesoramiento técnico de producto con mas de 30 años de experiencia en los distintos sectores, siendo los últimos los mas importantes en mi carrera profesional por los puestos que he desempeñado. Mi experiencia se ha centrado en:
- Prospección de clientes, gestión de zona, desarrollo de cartera.
- Creación de cartera, gestión de cuentas y fidelización en B2b y B2C.
- Acostumbrado a trabajar con objetivos.
- Experiencia y gran disciplina comercial.

APTITUDES

- Actitud positiva ante adversidades.
- Empatía
- Control de presupuestos
- Habilidades informáticas
- Coordinación de equipos
- Excelentes habilidades de comunicación
- Visión estratégica
- Organización y eficiencia
- Resolución eficaz de problemas e incidencias
- Organización de tareas
- Dotes para la negociación
- Responsabilidad y compromiso
- Visión de negocio
- Excelente capacidad de organización y gestión de tiempos.
- Capacidad de organización
- Fijación de objetivos

FORMACIÓN

06/1989

Escuela Pías Padre Piquer | Madrid

Grado Superior: Electricidad y Electrónica

06/2022

UDIMA | Madrid

Master: Dirección Comercial y Marketing

EXPERIENCIA

05/2017 – 12/2025

Key Account Manager

SMART PRODUCTS CONNECTION / IMGRAM

- Gestionar, ampliar y fidelizar cuentas en B2B / B2C.
- Realizar ofertas personalizadas.
- Dar soporte de ventas y técnico al canal de partner, realizar demostraciones en cliente final.
- Asistir a ferias, eventos, realizar RoadShow, open-day, desayunos tecnológicos.
- Comercial productos Voz IP, Terminales de videoconferencia TEAMS, ZOOM, USB, BYOD, iCloud.
- Gestión Documental.
- Creación de ofertas IP TV, CCTV
- Buscar soluciones e integradores.
- Identificar y cerrar acuerdos con grandes cuentas.
- Elaborar las previsiones de venta.
- Planificar los objetivos y estrategias de su equipo

06/2016 - 05/2017

Key Account Manager

HIPERCOM

- Mando intermedio con 11 - 20 personas a cargo (reportando a, área).
- Responsable de canal Partner de Cisco a nivel nacional de servicio de Telepresencia iCloud, dando soporte comercial, acompañando en las visitas a cliente final, dar formaciones, realizar presupuestos, presentar ofertas, cerrar operaciones.

04/2015 - 05/2016

Sales Manager

CMATIC

- Dirección / gerencia con 1-5 personas a cargo.
- Comercial productos Voz IP.
- Buscar soluciones e integradores.
- Venta de Pc, software, servidores, Switch, Routers, a distribuidores, instaladores, Pymes.
- Venta e instalación de servicios iCloud, centralita virtual y telefonía IP para empresas.
- Proponer a otros departamentos y establecer en el suyo las medidas que garanticen la satisfacción de los clientes actuales, respetando los intereses de la compañía.
- Analizar y desarrollar la metodología de trabajo del departamento.
- Determinar el potencial de compra de las diferentes categorías de clientes.
- Proponer y desarrollar junto con su equipo las estrategias comerciales que garanticen el crecimiento sostenible de la compañía.

01/2014 - 04/2015

Jefe Area

POLIMUR

- Apertura clientes nuevos zona Corredor de Henares.
- Venta y gestión a distribuidores.

1/2009 - 12/2013

Gerente Zona

SIEMENS

- Mando intermedio con 6 - 10 personas a cargo (reportando a director área).
- Control GPVs en centros comerciales, Leroy Merlin, Hipercor, Bricor.
- Control y venta a distribución.
- Gestionar equipo de ventas signados a Siemens.
- Control de stock.
- Formación de productos.
- Abrir distribución.

05/2002 - 12/2008

Ejecutivo Ventas

WÜRTH ESPAÑA S.A.

- Comercial sector Automoción.
- Mantener y ampliar cartera clientes.

05/1997 - 12/2001

Jefe Ventas

GAMA AUTO GRUPO ARAGUAS OPEL

- Mando intermedio con 6 - 10 personas a cargo (reportando a director general).
- Responsable de flotas a empresas.
- Jefe de ventas de Vehículos nuevos, y responsable de tasación vehículos usados.
- Venta a flotas Gestión y Renting.

01/1996 - 03/1997

Jefe de zona

GRUPO LECHE PASCUAL

- Control GPVs en centros comerciales.
- Responsable distribución Toledo, Ciudad Real y Guadalajara.
- Control de stocks Técnicas de negociación apertura de mercado.

05/1993 - 01/1996

Empleado

RENTOKIL INITIAL ESPAÑA

- Visitaba tanto empresas, particulares, comunidades de vecinos para la venta de tratamientos contra plagas.

11/1992 - 04/1993

Vendedor

EL CORTE INGLES

Dpto. Informática

10/1991 - 10/1992

Técnico

DIVISON ASESORIA INTEGRAL, DAI

IDIOMAS

Español

Experto

Ingles

Intermedio