

TONI F.



Dirección: Palma (Mallorca)
Nacionalidad: Española
Data de nacimiento: 27/01/1988

Objetivo

Formar parte del equipo humano de su empresa. Continuar adquiriendo experiencia en distintos mercados y poder complementar mi carrera profesional con más de 10 años de experiencia en el sector de las telecomunicaciones. Me considero una persona dinámica, con predisposición al trabajo, responsable y con buena capacidad para aprender.

Experiencia

Noviembre 2018 – Actualidad. Digital Wap Center

(5 meses) Distribuidor Orange.

Delegado Territorial Baleares

Responsable de supervisión de 29 puntos de venta. Gestión directa de fuerza de ventas PYMES y Grandes Cuentas. Responsable del desarrollo de negocio en provincia de Baleares. Captación y Fidelización de Grandes Cuentas y Gran Consumo. Análisis de mercado y control de ventas. Productividad comercial y planes de acción. Responsable de implantar nuevos productos digitales Orange en la provincia, dando soporte a toda la fuerza comercial de Orange. Realizar formaciones de certificaciones oficiales de la compañía.



Experiencia

Abril 2015 – Noviembre 2018. Proyectos Móviles Santa Clara S.L (PROMOVIL)

(2 años y 8 meses) Distribuidor Orange.

Responsable Técnico y Fidelización

Responsable gestión técnica de 15 comerciales y gestión directa de Grandes Cuentas. Análisis de clientes. Realizar de planes de acción. Preventa y postventa de productos digitales de la compañía. Realización de Informes y cuadros de mando para gerencia. Formación de equipo comercial. Fidelización de grandes cuentas. Visitas a clientes para captación / fidelización.



Marzo 2014 – Marzo 2015

Vector Technologies S.L

(1año)

Subdistribuidor Orange

Gerente y Propietario.



Responsable de equipo comercial de 10 personas y del departamento de soporte. Empresa generada para la distribución de servicios y productos de telecomunicaciones para empresas, así como fidelización de las cuentas generadas.. Encargado de realizar todas las funciones pertinentes de Gerencia y Dirección comercial. Formación y acompañamiento a la fuerza de ventas y realización de visitas de captación.

Agosto 2011 – Marzo 2014 Comunicaciones Móviles de Mallorca (CMM S.L.)

(2 años y 7 meses)

Distribuidor Acreditado Vodafone.

Director Comercial. Desarrollo de UNE.



Realización funciones para desarrollo de la Unidad de Negocio en distintas localidades; Menorca Ibiza Mallorca, Valencia, Barcelona, Murcia,. Gestión departamento Logística (5 personas) Control de stock y análisis del mismo. Dirección equipo comercial PYMES (168 comerciales 17 Jefes de equipo) generando e implantando acciones comerciales. Gestión y supervisión departamento BackOffice (11 personas) Activaciones, soporte de fidelización y telemarketing, Realizando planes de acción para el cumplimiento de objetivos marcados por la compañía. Cese por cierre de la empresa.

Mayo 2010 – Junio 2011 Comunicaciones Móviles de Mallorca S.L. (CMM S.L.)

(1 años y 2 meses)

Distribuidor Acreditado Vodafone.

Director Formación- Desarrollador Ventas Pyme



Realizando acciones de formación, y acreditación oficial para comerciales certificados en el territorio de Levante. Realizando más de 600 formaciones y 230 acreditaciones oficiales para Vodafone España S.L.U.

Encargado de desarrollar sistemas de ventas para los comerciales de la empresa (CRM, RP, SIEBEL), con el fin de reducir costes y aumentar productividad, respetando los plazos marcados por la compañía. Orientación 100% a la venta directa. Realización de tareas formativas para el departamento de PYMES de la empresa.

Marzo 2008 – Abril 2010 Comunicaciones Móviles de Mallorca S.L. (CMM S.L.)

(2 años y 1 mes)

Distribuidor Acreditado Vodafone.

Jefe de ventas, Captación



Responsable de gestionar a 11 comerciales, y realizar su seguimiento como cuadros de mando, rentabilidades, márgenes y productividades. Orientación directa a la venta y captación de nuevos clientes para la empresa. Compaginando la gestión del equipo comercial con la venta propia.

Enero 2007 – Marzo 2008 Comunicaciones Móviles de Mallorca S.L. (CMM S.L.)

(1 año y 3 mes)

Distribuidor Acreditado Vodafone.

Comercial Captación certificado



Realizando funciones de captación de clientes Pyme, micropyme y autónomos. Realización de ofertas y estudios personalizados a cada cliente. Orientado a objetivos. Compaginando con estudios de Bachillerato.

Formación

Educación secundaria obligatoria E.S.O y Bachillerato en el colegio Sant Josep Obrer

Certificación oficial Vodafone. Marketing y Dirección de empresas en la Universidad de San Pablo - CEU (Madrid).

Certificación oficial Vodafone. Project Manager. Desarrollo de Negocio canal Indirecto.

Certificación oficial Vodafone. Técnicas de Venta. Análisis de mercado.

Certificación oficial Orange. Servicio Técnico Avanzado. Redes e Infraestructuras..

Certificación oficial Orange. Gestión y Desarrollo de Equipos de Venta.

Datos de interés

- Carné de Conducir B
- Flexibilidad Horaria
- Disponibilidad a consultar.
- Idiomas: Catalán (nativo), Castellano, Inglés (medio), Francés (Básico)