



Àlex F.

F.Nacimiento: 22/08/1976

FORMACIÓN

Estudios en Ciencias Empresariales.
Universitat Oberta de Catalunya

Grado de Márketing e Investigación
de Mercados. Universitat Oberta de
Catalunya (pendiente de finalizar)

Dirección estratégica de TI. Idec
(Universitat Pompeu Fabra)
Executive Education

Visión estratégica en toma de
decisiones (IE) Executive Education

Diversos cursos relacionados con
actividad profesional entorno venta
de soluciones impartido por
consultoras de reconocido prestigio

IDIOMAS

Catalán-Castellano: bilingüe

Inglés: nivel medio-alto (Upper
Intermediate B2)

PERFIL PROFESIONAL

Desarrollo de negocio B2B tanto en gestión directa de cuentas clave como a través de canal indirecto en la región de Catalunya. Especialista en procesos de venta complejos estableciendo negociaciones con el C-level de las cuentas estratégicas de la región. Experiencia en gestión y formación de equipos de ventas. Orientado a resultados con demostrada capacidad de adaptación a entornos cambiantes y competitivos. Experto en interpretación y análisis de datos para la toma de decisiones y definición de planes de acción.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Logros:

- Liderazgo en ranking de venta y gestión de cartera de los dealers asignados en los últimos 3 ejercicios obteniendo diferentes reconocimientos
- Elegido entre los 20 empleados de alto potencial dentro de la compañía en 2016 para participar en un programa de desarrollo de talento
- Creación de metodología específica de seguimiento de KPIs consiguiendo un incremento de la penetración de servicios 20% superior y mejora de la tasa de desconexión del 26% vs media nacional del segmento SME
- Excelentes valoraciones en evaluación del desempeño en los últimos 5 años
- Captación de grandes clientes, consiguiendo superar los objetivos y generando casos de éxito de nuevos productos y servicios del portfolio de la empresa

Desde 2014 a 2019: Vodafone Spain, S.A.

Business Development Indirect Sales

- Supervisión actividad distribuidores exclusivos canal SME gestionando cartera de 2000 clientes empresa por valor anual 6M€/año
- Negociación de objetivos y condiciones económicas para los dealers asignados
- Definición y seguimiento KPIs actividad identificando desviaciones y creando planes de acción para conseguir los objetivos definidos para el segmento
- Ejecución de estrategia comercial a través de los dealers asignados y análisis de situación competitiva en la cartera de empresas
- Formación P&S y técnicas de venta a equipos comerciales
- Análisis financiero con el fin de garantizar la sostenibilidad del modelo de distribución
- Colaboración MKT segmento para la definición de acciones de incremento de productividad en la fuerza de ventas

Desde 2006 a 2014: Vodafone Spain, S.A.

Key Account Manager

- Captación cuentas estratégicas en el ámbito territorial de Catalunya y Aragón
- Definición estrategias y planes de acción en colaboración con preventa e implantación
- Análisis económico de la viabilidad de las ofertas junto a departamento financiero
- Coordinación de los equipos implicados en la definición de proyectos y ejecución
- Elaboración de propuestas integrales incluyendo equipamiento y financiación así como servicios relacionados (SaaS, PaaS, IaaS, IoT, UUCC,...)

Desde 2002 a 2006: Vodafone Spain, S.A.

Account Manager

Captación y fidelización de clientes empresa consiguiendo altas tasas de retención y desarrollo del negocio por encima de los objetivos marcados. Liderazgo en los rankings de ventas, especialmente los relacionados con nuevas propuestas comerciales complementarias al negocio tradicional