



CV- 66745. FERNANDO

Business Analyst | Consultor de Ventas | Especialista en Ciberseguridad

📍 Valencia, España

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional dinámico y resolutivo con más de 10 años de experiencia en ventas, análisis de negocios y proyectos de transformación digital. Apasionado por la ciberseguridad, he liderado implementaciones de soluciones avanzadas como EDR, SIEM, SASE y servicios SOC/MDR, logrando resultados medibles en mejora de la seguridad organizacional. Mi objetivo es continuar desarrollándome en roles estratégicos que permitan resolver retos tecnológicos complejos mientras aporte valor al crecimiento empresarial.

EDUCACIÓN Y CERTIFICACIONES

- **CCST Cybersecurity - Cisco Certified Support Technician (CCST)**
- **CIBERETIC – (2024) – Ciberseguridad**
- **FEMXA PMI – (2011) – Project Management Professional**
- **UEP Monlau (1998 - 2000) Téc. Sup en Administración de Sist. Informáticos**
- **UEP Monlau (1994 – 1997) - Técnico Especialista en Informática de Gestión**
- **EOI: Inglés B2 aprobado, C1 en curso**

HABILIDADES CLAVE

- **Ciberseguridad:** SOC, MDR, EDR, SIEM, Auditorías de Seguridad, Transformación Digital
- **Gestión de Proyectos:** Estrategia Comercial, Análisis de Negocios, Preventa
- **Herramientas y Soluciones:** Exabeam, Netskope, Darktrace, Microsoft Defender, CrowdStrike
- **Idiomas:** Español (Nativo), Inglés (B2, C1 en curso), Catalán/Valenciano (B2)

LOGROS

- Incrementé la base de clientes en un 40% en Sofistic.
- Logré el primer cliente SASE en España, por tanto, el cierre de acuerdo entre Netskope y Sofistic como Partner.
- Representé exitosamente a la compañía en eventos como INCYBER FORUM, Cyber Security World Madrid y CrowdStrike Symposium.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Business Analyst – Sales Manager
Soluciones Cuatroochenta - SOFISTIC | 01/2022 - Actualidad, España

Comercialización y apoyo a equipo de ventas de soluciones de ciberseguridad como EDR, SIEM, y auditorías de seguridad.
Representé a la compañía varios eventos internacionales, fortaleciendo la red de socios estratégicos.
Consecución del 200% del objetivo de ventas marcado en 2022.

Consultor de Ventas
KYOCERA Document Solutions Spain | 12/2019 - 12/2021, Comunidad Valenciana

Incrementé las ventas de soluciones de impresión y gestión documental en un 15%, captando nuevas cuentas clave.

Consultor de Ventas
Grupo Solitium | 01/2015 - 11/2019, Comunidad Valenciana

Gestioné la apertura de nuevas oficinas y fortalecí la cartera de clientes corporativos.

Consultor de Ventas
Canon | 01/2014 - 12/2014, Barcelona

Gestioné la comercialización de soluciones de impresión CANON, incluyendo la apertura de nuevas cuentas y el mantenimiento de una cartera de clientes estratégicos.

Consultor / Analista de Ventas
Timberland España SLU | 04/2012 - 04/2013, Barcelona

Analicé y gestioné la operativa de ventas, para ejecución de plan estratégico comercial en franquicias y cuenta clave ECI.

Consultor de Ventas
AXIS Corporate | 05/2006 - 03/2012, Barcelona - Madrid

Implementé soluciones de BI y Data Mining para proyectos de transformación en banca e industria, consolidando clientes estratégicos del sector bancario, posicionándonos internacionalmente.