

Olga Lozano Madrid

Información Personal

Fecha de nacimiento:
13/08/1969

País de nacimiento: España

Nacionalidad: española

Dirección

Avda. Machupichu, nº 11
28043 Madrid, España

Móvil: 0034 633 52 17 22

olgalozano13@gmail.com



09/2021-07/2023	Ilerna Técnico superior en diagnóstico de imagen y medicina nuclear	Madrid, España
09/2010-07/2011	Universidad Autónoma de Madrid Master en dirección y administración de empresa-MDD	Madrid, España
09/1992-06/1993	Universidad Pontificia de Comillas-ICADE Post -grado de dirección de RRHH	Madrid, España
09/1987-06/1992	Universidad Complutense de Madrid Licenciado C.C. de la Información	Madrid, España

Experiencia Profesional

1/2014-ACTUAL

CANON

www.canon.com

Actividad: comercialización y mantenimiento de tecnología y servicios.

Account Manager

- Reportando al Sales Director.
- Responsable de la gestión de cuentas IBEX 35 y Fortune 500 a nivel nacional para la consecución anual de los objetivos de ventas fijados por la compañía.
- Comercialización del Portfolio de Canon en entorno oficina: hardware, impresoras de media producción, servicios gestionados de impresión, soluciones MPS y servicios vinculados.
- Colaboración con otras divisiones para facilitar el cross selling de la compañía en productos de otras divisiones tales como optica, foto, videovigilancia...facilitando la transición hacia un modelo AM full portfolio.
- Liderando el desarrollo de los proyectos y participando en la construcción, presentación y defensa de las ofertas.
- Llevando a cabo la negociación, venta e implantación de la solución.
- Uso de la herramienta Salesforce.com para gestión de cuentas y pipeline de ventas.

- Liderando y coordinando las respuestas y defensa de RFP y RFI, en el ámbito nacional y también internacional.
- Logro en los últimos meses: Consecución y firma de un contrato con una empresa de distribución (retail) de ámbito nacional, New new customer, retirando más de 70 equipos de un competidor, por un TCV de 1M€.

2/2013-12/2013 **BRANDDOCS**

www.brand-docs.com
www.docusign.com

Actividad: comercialización de soluciones y servicios para la implantación, puesta en marcha y mantenimiento de buzones electrónicos corporativos y sistemas de e-signature (firma digital). Comercialización en modelos IaaS y SaaS.

Sales Manager

- Reportando al General Manager.
- Responsable de la gestión de grandes cuentas a nivel nacional para la consecución de los objetivos de ventas fijados por la compañía.
- Comercializando los servicios de buzones digitales corporativos propios de Branddocs, ofreciendo soluciones para la gestión de documentos electrónicos y llevando en exclusiva la representación de la firma electrónica DocuSign en España.
- Acometiendo proyectos de integración de nuestras soluciones con las diferentes herramientas de composición y/o CRM del cliente.

01/2010-2013 **XEROX**

www.xerox.com
www.realbusiness.com

Actividad: comercialización y mantenimiento de tecnología y servicios.

Key Account Manager

- Reportando al Sales Director.
- Responsable de la gestión de grandes cuentas a nivel nacional para la consecución anual de los objetivos de ventas fijados por la compañía.
- Comercialización del Portfolio completo de Xerox: hardware, software, soluciones, servicios y Outsourcing.
- Liderazgo en el desarrollo de los proyectos y en la construcción, presentación y defensa de las ofertas.
- Llevando a cabo la negociación, venta e implantación de la solución.
- Uso de la herramienta Salesforce.com para gestión de cuentas y pipeline de ventas.
- Planificación de la estrategia comercial para cada gran cuenta a 30, 60 y 90 días.
- Diseño de campañas personalizadas de Marketing para la captación de nuevos clientes.
 - o Creación de nueva imagen corporativa para cliente;
 - o Realización de campañas cross-media;
 - o Rediseño de las comunicaciones de la gran cuenta con sus clientes;
 - o Venta cruzada;
 - o Presentación de Welcome Pack.

- Desarrollo de la estrategia Go-to-Market para retención de clientes y desarrollo de nuevo negocio:
 - o En las cuentas cliente, mantenimiento y crecimiento de las instalaciones existentes. Orientación de la oferta hacia el sector servicios y apertura de nuevas líneas de negocio.
 - o En las cuentas no-cliente, presentación de soluciones sectorizadas. Un ejemplo: para el sector seguros, presentación del proyecto "Welcome Pack" o póliza personalizada dentro de un marco de Servicios Gestionados o Externalización completa del proceso: creación, composición, producción, control de integridad y distribución. Modelos de facturación en "Pago por Unidad Producida" o cuota mensual por prestación del servicio.

01/2003-12/2010 **XEROX**

Madrid, España

www.xerox.com
www.realbusiness.com

Actividad: Comercialización y mantenimiento de tecnología y servicios.

Consultor Sistemas de Producción

- Reportando al Sales Director.
- Responsable de la gestión de cuentas del sector de Marketind Directo y Servicios Gestionados de Impresión (Services Bureaus) de Madrid para la consecución de objetivos de ventas de 3 M€/año.
- Portfolio de equipos de alta producción tanto en b/n como en color, color de realce, papel continuo y soluciones de software, así como servicios de outsourcing, ITO y BPO.
- Liderazgo en el desarrollo de los proyectos y en la construcción, presentación y defensa de las ofertas.
- Apertura de una nueva vía de trabajo entre los departamentos de Informática y Marketing para la creación y ejecución de nuevas fórmulas de comunicación a clientes (B2B2C).
- Desarrollo de la negociación, venta e implantación de la solución ofertada. Ejemplos:
 - o Consecución de la operación de outsourcing para la generación, impresión masiva, ensobrado y puesta en Correos de facturas a clientes (más de 2 M de envíos en 48 h) en un cliente del sector de telecomunicaciones, dotando al cliente de un equipamiento de 5 impresoras de 180 ppm en color de realce, software de composición y archivo documental.
 - o Consecución de la operación de impresión de extracto integrado de tarjetas de fidelización para un cliente del sector bancario (5 M de envíos/mes) con equipamiento de 1000 ppm en color y software de dato variable.

03/1995-12/2002 **XEROX**

Madrid, España

www.xerox.com
www.realbusiness.com

Actividad: Comercialización y mantenimiento de tecnología.

Account Manager

- Reportando al Sales Manager.
- Responsable de cuentas en el sector industria para la consecución de objetivos de ventas fijados por la compañía.

- Plan de acción para cada cuenta.
 - Portfolio hardware.
 - Diseño de estrategia comercial a corto y medio plazo.
 - Desarrollo de negocio en el cliente.
-

Idiomas

- Español (Nativo)
 - Inglés (Fluido)
 - Francés (Fluido)
-

Información Adicional

- *Cursos y formación adicional*
 - o Enterprise selling process, On Target, Berkshire, UK
 - o Advanced Bussines Development Selling Strategies, Berkshire, UK
 - o Inteligencia Emocional, Cámara de comercio, Madrid, ESP
 - o DocuSign Sales Professional Certificate.
-

vCard

