

Diego

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER



BDM con +15 años de experiencia en venta 'Hunter' para la captación de nuevos logos. Capaz de asumir responsabilidades y tomar decisiones con solvencia, 'seniority' en la gestión de cuentas clave.

Certificado por Huthwaite en técnicas de venta SPIN, Venta Consultiva, SNAP y Challenger Sales.

+13 años de experiencia en venta de soluciones de Digital Transformation tanto en clientes del Fortune 1000 como IBEX35 acostumbrado al trato con ejecutivos C-Level. Experiencia primordial en comercialización de cloud, software y gestión de datos.

PERSONAL INFO

EMAIL

PHONE

+34.

WORK HISTORY

■ Senior Key Account Manager SEITECH, MADRID KAM perfil hunter, ciclo completo de ventas, desde prospección al cierre. Venta de servicios de consultoría tecnológica para Operaciones. - Sectores: Energías Renovables, Seguridad, Utilities, Construcción, Healthcare e Industria. - Interlocutores principales: COO, CEO, CTO, CIO, H&S (Health & Safety) - Diseño de estrategias de venta para soluciones complejas, plan de ventas, diseño de KPI's para equipo de ventas. - Tamaño medio de deal: 80k€ - Objetivos anuales de venta nueva 500-600k€ - Soluciones comercializadas: - Software y sistemas cloud SaaS - Field Service Management FSM: Kairos365, ClickSoftware (salesforce), TOA (Oracle) o IFS. - Inteligencia artificial, Computer Vision, PowerBi	2023-02 - PRESENT
■ Business Development Specialist IRON MOUNTAIN ESPAÑA, MADRID SME (subject matter expert) en servicios de protección de datos y seguridad de la información en empresas Fortune 1000 e IBEX35. Venta especializada en Protección de Datos y soluciones Cloud. Soporte técnico y comercial al equipo de ventas (Preventa). - Sectores: Banca, Seguros, Media, Tech, Pharma, Defensa. Interlocutores - principales: CIO, CTO, CISO, Legal - Sales Champion y Product Manager para Cloud y ITAD. Soporte regulatorio (ISO27001, ISO14001, LOPD y GDPR) al equipo de ventas y a clientes. - Diseño y puesta en marcha del servicio, política de precios y service delivery. Diseño de estrategias de venta soluciones complejas, diseño de KPI's. - Tamaño medio de deal: 70k€ - Objetivos anuales de venta nueva 300€ - Soluciones comercializadas: - Vault Backup (tape/HDD/Servers), Cloud backup. - Disaster Recovery y BCP (Business Continuity Plan). Secure - Data Deletion. - Data Center (colocation).	2022-03 - 2022-09
■ Business Development Executive IRON MOUNTAIN ESPAÑA, MADRID BDE perfil hunter, ciclo completo de ventas, desde prospección al cierre, gestión integral de la cuenta. Venta de servicios para la gestión de la información (Information Governance), mejora de procesos documentales y de negocio (BPO). Transformación digital en el entorno de trabajo (Workplace Transformation) mediante servicios Cloud y Data as a Service. - Sectores: Seguros, Banca, Servicios, Abogados, Tech, Pharma, Industria. - Interlocutores principales: COO, Finanzas, Legal, RRHH, Compras, Servicios Generales, Calidad. - Tamaño medio de deal: 60k€ - Objetivos anuales: 300k€ - Soluciones comercializadas: - Servicios de consultoría en protección de datos - SaaS: ECM, Data Mining, DaaS. Cloud: Google Cloud/AWS. - Firma Digital y Digitalización Certificada, regulatory: ISO27001, ISO14001, LOPD y GDPR	2014-08 - 2022-03

*Técnicas de venta SPIN (certificado) y venta consultiva a grandes cuentas. Negociación contractual y onboarding del cliente hasta la facturación de los servicios (customer journey).

M&A Consultant (part-time)

2017-02 - 2020-12

IRON MOUNTAIN ESPAÑA, ESPAÑA

Búsqueda de oportunidades de negocio para crecimiento inorgánico
Tareas principales:

- Búsqueda de oportunidades de inversión y Análisis financiero de viabilidad de negocio
- Due Diligence: revisión de contratos de clientes, confirmación de datos financieros con el departamento corporativo
- Preparación de la oferta de adquisición, negociación y cierre
- Objetivos alcanzados: Adquisición de compañía de gestión documental y custodia de activos de valor, integración exitosa de la cartera de clientes y personal de la compañía.

Sales Representative

2013-04 - 2014-07

REPRISE - XEROX, MADRID

BDE perfil hunter sin gestión de cuenta, venta de ciclo completo, puerta fría.

- Venta de soluciones de gestión de impresión, gestión de datos y soluciones documentales.
- Interlocutores principales: CTO, CIO, COO
- Tamaño medio de deal: 40k€ - Objetivos anuales de venta nueva: 200k€
- Soluciones comercializadas:
 - Hardware y Servicios de Impresión Gestionados Xerox: Connect Key, Docushare, XMPie y WorkflowCentral
 - Soluciones Documentales: Digitalización Documental, Digitalización de Procesos Documentales, Factura Digital Certificada, NSI AutoStore, Alfresco y Readsoft. RPA, ECM y ECM (Enterprise Content Management).
 - Soluciones de Movilidad, soluciones de MDM y el desarrollo de aplicaciones para tablets y smartphones.

Consultor de Nuevos Dominios gTLD

2011-12 - 2013-03

ICM (COMUNIDAD DE MADRID), MADRID

Consultor tecnológico independiente en Madrid Digital (Agencia para al Administración Digital de la Comunidad de Madrid) para la obtención del dominio .MADRID.

Tareas principales:

- Soporte a solicitud e implementación de Dominios .MADRID. Preparación de la documentación administrativa relativa a la solicitud oficial
- Enlace estratégico con ICANN y con el resto de stakeholders (Telefónica Soluciones, Interdomain, agencias de marketing, soporte técnico, infraestructura IT)
- Soporte en la preparación del plan de negocio, creación de contenidos y de portal web
- Project Manager y coordinador de equipos multidisciplinares (Gobierno, relaciones públicas, aparato legal, infraestructura, etc.)

Sales Representative

2009-12 - 2011-11

INTERDOMAIN, S.A.U. (GRUPO TELEFONICA), MADRID

KAM perfil hunter con 40% de gestión de cartera. Venta de servicios de presencia en internet y gestión de dominios.

- Sectores: corporativos (IBEX35) y Administración Pública
- Principales servicios comercializados:
 - Presencia en internet: Dominios, DNS, Hosting, SEO/SEM
 - Protección de marcas corporativas: búsqueda de hackers, phishing, registro preventivo de nombres de dominio relacionado con marcas o personas físicas relevantes (Políticos, Casa Real, Ministros, etc.).

Sales Representative

2007-06 - 2009-1

GRUPO GREY, MADRID

Venta a puerta fría 100% hunter, de diferentes negocios:

- Western Union: Industria financiera/envío de divisas
- Musicam: Publicidad y Marketing
- Endesa: Energía

EDUCATION

Dirección Marketing y Ventas, Dirección de Marketing y Ventas

EAE BUSINESS SCHOOL, MADRID

- > Formación complementaria en técnicas avanzadas de negociación.
- > Formación complementaria en Marketing-mix, Marketing aplicado a la PYME y Marketing operativo.

Biología, Licenciatura en Ciencias Ambientales

UNIVERSIDAD DE CHILE, SANTIAGO DE CHILE

■	Biología ambiental, biología, química, matemáticas, física, economía.	
■	Business & Management, Postgrado en Dirección de Ventas	2023-05 - PRESENT
	ESIC, MADRID	
	• Área comercial en la organización de la empresa, canales digitales. • Gestión económico-financiera de la Dirección de Ventas • Dirección del equipo de ventas, previsión de ventas y determinación de objetivos • Organización de ventas, sistemas, modelos y canales de venta. Gestión estratégica y operativa de cartera de clientes • Competencias y habilidades del Director de Ventas. Plan de Ventas.	

SKILLS

- Challenger sales
- Customer experience
- Salesforce.com
- Prospect targeting
- Consultative selling

LANGUAGES

- Inglés

★★★★★
- Español

★★★★★

COURSES

■	Design Thinking - Nebrija University	2022-01
■	Gestión Aplicada de Proyectos - EIGP-Universidad de Salamanca	2021-03
■	Mergers & Acquisitions - New York Institute of Finance	2017-10

CERTIFICATES

■	Consultative Sales (Huthwaite Internatiolal)	2016-08
■	Account Strategy for Major Sales (Huthwaite Internatiolal)	2014-12