



ID-21831

Nombre: Domingo Provincia: Barcelona
Fecha de nacimiento: 03/09/1974
Código postal: 08830
Población: Sant Boi de Llobregat

Estudios

Periodo	Título	Especialidad	Centro
09/1993 - 07/1996	Formación Profesional	Grado Superior	Informática
09/1991 - 06/1993	Ingeniero Técnico Industrial		EUITI VITORIA
06/1987 - 06/1991	Bachillerato		IB AGUSTIN ITURRIAGA

Formación Complementaria

Título Especialidad

CSA – Cisco Barcelona - Barcelona - Año 2006

Curso Técnicas de Ventas- Valencia - Valencia - Año 2005

Java/XML/Java Script - Barcelona - Barcelona - Año 2004

MCP – Microsoft Madrid Madrid -Año 2003

Experiencia Laboral

05/2022 – 04/2023 – Account Manager Delegación Catalunya – ARYAN

Comunicaciones

Descripción del puesto: Gestión de Cartera de Clientes Nuevos para desarrollar la delegación. Productos de las 4 divisiones de la compañía: DataCenter (H3C, Supermicro, Xfusion (antigua Huawei), Fujitsu), Seguridad (WatchWard, BitDefender, Ctera), Networking (H3C, TPlink, Mellanox), Proyectos Visuales (Eizo, Panasonic, Maxhub). Cuentas de MM

11/2020 – 04/2022 – PPS EndUser MM / Account Manager

Descripción del puesto: Gestión de cuentas MM de Territorio en Catalunya/Baleares/C. Valenciana en mercado Directo como Indirecto para PPS Computing reportando directamente a EMEA.

04/2016 – 10/2020 – PPS Corporate & Global for Spain / Account Manager

Descripción del puesto: Gestión de cuentas Internacionales de HP tanto en mercado Directo como Indirecto para PPS Computing reportando directamente a EMEA.

Team Leader: Creación y Gestión adicionalmente de proyecto paralelo de Hunting Internacional de HP con 12 personas dedicadas a recuperar cuentas históricas de la compañía.

10/2011 – 03/2016 – HP PPS iPBM

Descripción del puesto: Gestión de Partners de HP para la consecución de los objetivos de venta marcados en cada trimestre en las áreas de PSG (Computing) e IPG (Printing - HW and Supplies, and PayPerUse).

Gestion de partners GOLD IPG – Gestion de Partners GOLD y Silver PPS

02/2011 - 08/2011 - 2o Jefe de Tienda - Miró

Categoría/Subcategoría: Ventas al detalle: Venta al detalle

Sector de la empresa: Electrodomesticos.

Personal a cargo: 11 - 20

Descripción del puesto: Venta y Gestión de la entrada y salida de genero, las estrategias de venta en cada sección (Blanca, Marrón, PAE e Informática), Gestionar el grupo de personas de atención al cliente (11 comerciales) del centro Miro del Anec Blau en Castelldefels.

10/2010 - 01/2011 Comercial Captación - UrbeTelecom

Categoría/Subcategoría: Comercial y ventas: Comercial

Descripción del puesto: Gestor Comercial Especializado en la venta de productos de Vodafone (Telefonía Móvil).

01/2009 - 12/2009 Dtor. Comercial - Servifone SL

Categoría/Subcategoría: Comercial y ventas: Comercial

Descripción del puesto: Gestor Comercial Especializado en la venta de productos de Orange, Vodafone y ONO (voz, datos, internet y Servicios Gestionados) para clientes de PYMES..

05/2007 - 01/2009 Key Account Manager GGCC - ONO

Categoría/Subcategoría: Comercial y ventas: Gran cuenta

Sector de la empresa: Correos y telecomunicaciones

Descripción del puesto: Gestor Comercial Especializado en la venta de productos de ONO (voz, datos, internet y Servicios Gestionados) para clientes de Administración Publica, Sanidad y Educación de Catalunya

11/2005 - 04/2007 Account Manager - Comunycarse

Categoría/Subcategoría: Comercial y ventas: Comercial

Sector de la empresa: Servicios de TI

Personal a cargo: 0

Descripción del puesto: Gestionar el ciclo completo de Venta y mantener el contacto con los clientes, así como promocionar los nuevos productos de la compañía. Búsqueda de nuevos clientes proactiva. Responsable comercial de Navarra, La Rioja, Aragón, Catalunya (Sectores Administración Publica, Sanidad, Industria y Educación). Gestión de ventas a nivel de producto y venta de soluciones de Gestión Documental con integración de las aplicaciones corporativas con las marcas top del mercado de Impresión.

11/2003 - 11/2005 Project Manager - Comunycarse

Categoría/Subcategoría: Comercial y ventas: Comercial

Sector de la empresa: Servicios de TI

Personal a cargo: 1 - 5

Descripción del puesto: Encargado de gestionar los proyectos para todos los comerciales de la zona Norte (Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco, Navarra, La Rioja, Aragón, Catalunya, Baleares y Comunidad Valenciana). Cursos, Formación, Presentaciones de los productos a Partners y a clientes finales. Desarrollo y seguimiento de los proyectos, asignación de RRHH y de recursos.

10/2001 - 11/2003 Ingeniero de Sistemas - Comunycarse

Nivel: Especialista

Categoría/Subcategoría: Informática y telecomunicaciones: ERP, CRM, Business Intelligence

Sector de la empresa: Servicios de TI

Personal a cargo: 0

Descripción del puesto: Encargado de realizar el seguimiento y solución de incidencias Post-Venta en el Dpto Tecnico de las aplicaciones de software de la empresa: Rightfax, CallXpress, Audiolog, Xiam, CallCenter Anywhere, Whitestone Service Desk, Envbox. Así como la instalación y formación de los mismos.

Idiomas

Idioma	Hablado	Escrito	Leído
Catalán	Alto	Medio	Medio
Inglés	Conversación	Alto	Alto

Euskera	Conversación	Alto	Alto
---------	--------------	------	------

Otros datos

Permiso de conducir:	B
Vehículo propio:	Sí