



ID-60573 KARINA

Sitges, Barcelona, Spain

Perfil profesional

Perfil comercial con más de 16 años de experiencia en el sector de informática, con sólida trayectoria en ventas y desarrollo de negocio

Experiencia en fabricante, distribuidores e integradores de soluciones de IT.

Gestionando equipos internos y clientes, en soluciones de hardware, software y ciberseguridad.

Competencias principales

- ✓ Desarrollo del negocio y negociación hasta cierre
- ✓ Gestion y fidelización clientes
- ✓ Customer Relationship Success
- ✓ Customer management
- ✓ Hunter / Fharmer perfil
- ✓ Conocimiento de mercado

Educación Académica

Institute Rawson. Buenos Aires, Argentina. Secundario completo (1988 – 1993)

Cursos de formación

Curso de coaching comercial formación en ventas (2015-2016)

Certificación comercial en Microsoft MCP Microsoft Certified Partner (2012-2012 Buenos Aires)

Escuela Argentina de Fotografía (2000-2001)

Certificación comercial productos soluciones y ciberseguridad (Bitdefender 2022)

Idiomas

Español: Lengua materna

Inglés: Nivel medio

Catalán: Nivel básico

Experiencia profesional

BITDEFENDER SLU ESPAÑA - VENDOR DE CIBERSEGURIDAD - CHANNEL MANAGER IBERIA

ABRIL 2021 – ENERO 2023

- Responsable del canal de distribución y canal de partners en España y Portugal.
- Manager de negocio con partners estratégicos, mid- mid enterprise sector en cliente final.
- Desarrollo y apertura de clientes en España y Portugal.
- Estrategia de negocio con clientes y fidelización.
- Brand Manger: Portavoz de eventos virtuales o presenciales y ponentes en eventos.
- Responsable del crecimiento de la facturación del país.
- Seguimiento del negocio de inicio a cierre.
- Formación a equipos comerciales sobre las nuevas tecnologías.

DISTRIBUIDORA DE SERVICIOS DE ANTIVIRUS (DSA- SPAIN) PARTNER INTEGRADOR DE IT SOLUCIONES ACCOUNT MANAGER

ENERO 2019 – AGOSTO 2019

- Account Manager de cliente final, empresas privadas, gobierno y educación.
- Desarrollo de negocio en soluciones empresariales hardware, software y servicios para empresas.
- Desarrollo y apertura de clientes comunidad autónoma Cataluña
- Objetivo de incremento de facturación de clientes existentes y apertura de nuevas cuentas
- Proyección y seguimiento de negocio de inicio a cierre

BITDEFENDER SLU ESPAÑA - VENDOR DE CIBERSEGURIDAD TERRITORY ACCOUNT MANAGER

ENERO 2017 – NOVIEMBRE 2018

- Account manager territorial de cuentas cliente final, Cataluña, Galicia, Valencia.
- Sales support para el canal de distribución.
- Seguimiento de cuentas, apertura de negocio, seguimiento del proceso de venta hasta cierre.
- Objetivo de incremento de facturación de clientes existentes , cross selling y nuevo negocio
- Fidelización de cuentas, eventos y demostración comercial a clientes del producto.

ARYAN COMUNICACIONES ESPAÑA - DISTRIBUIDOR DE FUJITSU IMAGEN, PERIFERICOS Y SERVERS PARTNER ACCOUNT MANAGER

JUNIO 2014– DICIEMBRE 2016

- Account manager para Cataluña, Valencia, Galicia, País Vasco.
- Responsable del incremento de la facturación de Fujitsu Imagen y servidores, portátiles.
- Objetivo de incremento de facturación de clientes existentes , cross selling y nuevo negocio
- Fidelización al canal, visitas mensuales a clientes finales y partners.

TECH DATA ESPAÑA - DISTRIBUIDOR DE INFORMÁTICA ACCOUNT MANAGER – SALES SPECIALIST MICROSOFT

MAYO 2013 – MAYO 2014

- Account Manager channel partner
- Key partners asignados, responsable incremento facturación, venta cruzada, Microsoft
- Organización de eventos de marketing para generación de leads y nuevo negocio.
- Responsable de apertura de nuevo canal

DIGITAL STORES SL ARGENTINA - DISTRIBUIDOR DE FABRICANTE ACER ARGENTINA

ACCOUNT MANAGER

MAYO 1999 – JUNIO 2001

- Account Manager channel partner
- Responsable de facturación a nivel nacional de gama de productos Acer
- Organización de eventos, visitas a clientes.