

Datos personales

Anna

Dirección: 08192 Sant Quirze del Vallès - Barcelona



Experiencia Profesional

Empresa BCI Consulting

- Periodo: 01/06/2022 - 30/10/2023
- Puesto: Account Manager SAP
- Descripción: en colaboración con los sales executives de SAP España realizamos campañas de prospección a empresas de Farma y química muy enfocadas a un nivel de empresa que encaja para poder ofrecer la nueva versión de SAP HANA public cloud. Durante este primer año nos hemos dedicado al aprendizaje de la herramienta y estrategia de venta. Hemos entrado en varios proyectos de empresas de los sectores nombrados los cuales están desarrollando un proceso de negociación en la actualidad.

Empresa Konica Minolta

- Periodo: 01/06/2011- 15/05/2022
- Puesto: Consultora Comercial GGCC
- Descripción: Visitas a clientes para conseguir ventas de productos y servicios de la compañía (gestión de documentos, tanto en papel como digitales, procesos de impresión, gestor documental, facturación electrónica, accounting, monitorización de documentos, Infraestructuras, servidores, comunicaciones, todo lo relacionado con la gestión de una empresa IT, etc.) Aumentar la cartera de clientes de la compañía. Seguimiento y fidelización cliente. Conseguir clientes nuevos. Demostraciones de productos y servicios. Formalización de presupuestos y ofertas, presentaciones y comparativas. Formalización de todo el proceso de renting tecnológico con las diferentes financieras.

Empresa Bussap Consulting, S.L.

- Período: 1/2010 - 05/2011
- Puesto: Account Manager SAP
- Descripción: Tareas comerciales: Llamadas a clientes para conseguir visitas. Visitas a clientes para conseguir ventas. -Tipos de Ventas: consultorías SAP, Mantenimiento SAP, Outsourcing SAP, Formaciones SAP. Seguimiento de clientes. Tareas de Marketing: Asistencia a foros SAP, ferias, congresos, concursos. Asociaciones con Ausape y otros... Asistencia a formaciones y actividades relacionadas con el mundo SAP y con las novedades del entorno. Tareas Outsourcing: Búsqueda de perfiles. Búsqueda de las necesidades del cliente o de la consultora 2 Entrevista personal con candidato. Negociación sueldo candidato y tarifa cliente.

Empresa Infracom Consulting

- Periodo 11/2008 - 12/2009
- Puesto: Account Manager SAP Business One
- Descripción: Comercial SAP ERP - Software de Gestión de Empresas - Captación de potenciales clientes mediante teléfono y visita con Gerente, Responsable Comercial / Responsable Informático o de compras. Para clientes nuevos: toma de requerimientos y análisis de necesidades, ofrecimiento de servicios con propuesta de valor y mantenimiento de la misma o bien con implantación de alguna novedad o migración de alguna versión desactualizada.. Clientes de la empresa: mantenimiento del mismo con un seguimiento exhaustivo de su sistema y asegurando que todos sus procesos funcionan correctamente y están totalmente actualizados. Clientes nuevos y mantenimiento de clientes. Seguimiento de clientes Zona: Catalunya

Empresa T-Systems

- Periodo: 06/2005– 10/2008
- Puesto: Consultora SAP
- Descripción: Consultora SAP (SD, MM) - Descripción del puesto: implantación de SAP R/3 versión 4.0 en cliente final tanto funcional, como parametrización (todos los circuitos del módulo de SD-ventas y MM-materiales), mantenimiento de datos maestros y configuraciones, soporte técnico del módulo logístico (SD, MM). Formación a usuarios, testeos. Upgrade versión 6.0

Empresa Entorno Digital

- Periodo: 05/2003– 05/2005
- Puesto: Consultora Comercial Internet
- Descripción: Interlocución con Gerente o director comercial, captación y fidelización de clientes, toma de requerimientos, propuesta de valor; objeciones, negociaciones, y cierre. También ofertas, promociones, formaciones, eventos, etc. - Producto: dominios, webs, hosting, housting, posicionamiento web. - Clientes: pymes sector Catalunya (cualquier empresa de cualquier sector)

Estudios

Periodo: 10/2017 – 06/2019

Postgrado en Coaching Ejecutivo

- Realizado en Institut Integratiu de Barcelona

Periodo: 09/2006 – 07/2007

Máster en Artes Digitales y Multimedia

- Realizado en Universidad Pompeu Fabra Barcelona

Periodo: 10/2000 – 07/2003

Ingeniero Técnico en Informática de Gestión

- Realizado en Escola Universitaria Tomás Cerdà adscrita a la UAB (Universidad Autónoma de Barcelona)
(Estudios no finalizados)

Otros datos

Idiomas

Español y catalán nativos.

Inglés: nivel medio (a nivel técnico muy acostumbrada)

Movilidad

Disponibilidad para viajar a tiempo parcial

Carnet de conducir y coche propio