



ERIK VIDAL ENGEN

Business developer/ Sales Manager

PERFIL

Apasionado de las ventas con formación en dirección de Marketing y Gestión Comercial. Experiencia de más de 5 años en venta de soluciones IT (ERP, PMS, POS, e-commerce, etc.) servicios y hardware.

EDUCACIÓN

2008/2013 Madrid-España	Dirección de Marketing y Gestión Comercial ESIC Business School
2020 Madrid-España	Certificate in Hospitality Management FLORIDA ATLANTIC UNIVERSITY
2022/2023 Madrid-España	MBA + Marketing Digital The Power MBA

IDIOMAS

Español: Nativo

Inglés: B2

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Jul. 2024 – Actualmente

aTurnos – BUSINESS DEVELOPER NEW BUSINESS

Madrid, España

- Venta de SW SAAS, HW y servicios.
- Venta consultiva.
- Reunión con clientes y cierre de acuerdos.
- Establecer relaciones con los clientes a largo plazo.
- Organizar webinars con asociaciones de diferentes sectores.
- Gestión de proyectos.
- Elaboración de estrategia comercial y de objetivos.

Jul. 2020 – Jul 2024

POS CLOUD BUSINESS y FOS SYSTEM – SALES MANAGER SPAIN

Madrid, España

- Comercialización soluciones IT para Retail y Horeca (SAAS, HW, Servicios)
- Coordinar departamentos como soporte, marketing y administración.
- Creación y desarrollo plan de ventas de la compañía.
- Desarrollo de negocio en grandes cuentas (SAGE)
- Creación del canal de distribución LATAM.

Jun. 2019 – Mayo. 2020

SHIJI GROUP – SALES MANAGER SPAIN

Madrid, España

- Venta consultiva (sector hospitality)
- Comercialización de soluciones IT (PMS, POS, Payments, etc.) y Hardware.
- Negociación y cierre de acuerdos con cliente potenciales.
- Identificar las necesidades de las empresas para la cartera de productos de Shiji y reunirse con líderes que toman decisiones sobre la compra.

Ago. 2017 – Jun. 2019

IGT MICROELECTRONICS – AREA SALES MANAGER

Madrid, España

- Responsable comercial de la zona Norte de España
- Presentación de nuevos productos al canal de distribución.
- Fidelización y seguimiento de grandes cuentas
- Organización de cursos de formación para el canal de distribución.
- Planes de marketing para potenciar ventas en las zonas asignadas.

INFORMÁTICA

- Paquete Windows Office
- CRM: Zoho.
- ERP: SAP
- E-commerce
- Email marketing
- ERP, Software, Hardware

HABILIDADES

- Trabajo en equipo.
- Responsabilidad.
- Comunicación eficaz.
- Tenacidad.
- Alta capacidad de adaptación.
- Planificación.
- Capacidad para entender las necesidades de los clientes.
- Proactividad.

OTROS

- Carnet de conducir B
- Vehículo propio
- Disponibilidad para viajar
- Aficiones: viajar, deporte, música.

Nov. 2014 – Mar. 2017

PRECINTIA INTERNATIONAL – AREA SALES MANAGER

Madrid, España

- Gestión cuentas de clientes a nivel nacional (180 clientes)
- Cumplimiento de objetivos cualitativos y cuantitativos
- Búsqueda de nuevos clientes
- Negociación y elaboración de propuestas comerciales
- Tramitación, seguimiento y control de pedidos

May 2014 – Nov 2014

ASECAL-ACCOUNT MANAGER

Madrid, España

- Desarrollo de planes comerciales para proyectos en América del Sur y España.
- Negociación y elaboración de propuestas comerciales
- Estudio de nuevas líneas de negocio en comercio exterior.
- Seguimiento de nuevas oportunidades de mercado a nivel nacional e internacional.
- Gestión de base de datos, clientes actuales y futuros clientes.
- Preparación de documentos para proyectos de la Unión Europea a nivel internacional.

Sep 2013. Abr 2014 –

JOBANDTALENT-ACCOUNT MANAGER

Madrid, España

- Prospección comercial de diferentes sectores profesionales y venta cruzada de diferentes productos tanto en el ámbito de reclutamiento, como en acciones de Employer Branding y Marketing.
- Negociación y elaboración de propuestas comerciales
- Fidelización y seguimiento de las grandes cuentas de la compañía.
- Coordinación de mi actividad con otros departamentos de la compañía (Marketing, Comercial y Producto) para mejorar la calidad del servicio.
- Cumplimiento de objetivos cualitativos y cuantitativos asignado

Sep 2003. Jun 2012 –

Monitor nacional de Padel

Madrid, España

- Coordinador de equipos planificando la preparación de los entrenamientos, competiciones y diferentes eventos
- Realización de clinics para potenciar la práctica del padel en clubes nacionales, impartiendo metodologías de enseñanza tanto en la parte psicológica, táctica y técnica.
- Patrocinado por la marca Mystica Sports durante 2 años, realizando diferentes eventos para incrementar el conocimiento de la marca junto con labores comerciales de material (palas, textil y accesorios).
- Realización de proyectos para apertura de nuevos clubs de padel.