

David Perez Casanova

licdavidperez@hotmail.com • Vía Grosseto 449 Col. Jolla de Anáhuac. Escobedo NL
• Cel. 8116054972
Casado, Edad 45 años

Extracto

Profesional con amplia experiencia en la industria de servicios de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información, que mediante un proceso de Venta Consultiva busco contribuir con mi experiencia y habilidades a cumplir y exceder con los objetivos de la organización así como satisfacer las necesidades de los clientes buscando siempre relaciones a largo plazo, enfocado al mercado empresarial y corporativo.

Educación

CENTRO DE ESTUDIOS UNIVERSITARIOS Monterrey, N.L.
Licenciado en Ciencias Jurídicas
Finalización Agosto de 1996

Experiencia

Ho1a + MetroCarrier | Monterrey, N.L.

Ejecutivo de Venta SR. –

De Febrero 2017 a Actualidad

- Las principales funciones en este puesto son las de prospección y detección de oportunidades de venta, elaboración y presentación de propuestas, negociación, cierre de venta y seguimiento a la entrega e implementación de los proyectos.
- Para soluciones de servicios de Conectividad, Colaboración, Data Center, Servicios Cloud, Soluciones Verticales, IoT entre otras.
- Enfocado al segmento empresarial, corporativo en la región norte del país.
- Relacionamiento con fabricantes líderes en el mercado como cisco, avaya, polycom, fortinet, huawei entre otras.
- Seguimiento de oportunidades en CRM, elaboración de reportes pipeline.

Red IT / Kio Networks | San Pedro Garza García

Account Manager North –

De Julio 2016 a Diciembre 2016

- Las principales funciones eran las de captar cuentas estratégicas del segmento empresarial, corporativo de la región norte del país.
- Posicionar la marca Red IT en la región norte en base a vistas y eventos con directores y gerentes de TI. Para proyectos de servicios de telecomunicaciones.
- Elaboración de reportes de pronósticos de ventas, seguimiento de oportunidades en CRM



Telum | Monterrey, N.L.

Consultor Comercial Empresarial –

De Febrero 2016 a Junio 2016

- Las principales funciones en este puesto eran las de prospección, elaboración y presentación de propuestas, negociación, cierre de venta y seguimiento a la entrega e implementación de los proyectos.
- Servicios de telecomunicaciones y TI como: Infraestructura, equipamiento, soluciones de seguridad, data center, cloud, servicios administrados entre otros.
- Enfocado al segmento empresarial, corporativo.
- Elaboración de reportes de adquisición y proyección de ventas.

Alestra | San Pedro Garza García, N.L.

Ejecutivo de Cuenta Empresarial –

De Abril 2009 a Diciembre 2015

- Atención y seguimiento a la cartera de clientes empresariales asignada, encargado de renovación, retención y crecimiento en servicios y facturación.
- Labor de prospección, detección y cierre de nuevos proyectos para mensualmente incrementar la cartera de clientes.
- Para soluciones de servicios de Conectividad, Colaboración, Data Center, Servicios Cloud, Soluciones Verticales.
- Elaboración de reportes de adquisición y proyección de ventas.

Alestra | San Nicolás de los Garza, N.L.

Jefe Centro de Validación de Documentos –

De Octubre 2005 a Marzo 2009

- Coordinar un equipo de 8 personas, encargados de revisar y validar los contratos y documentos legales de los clientes empresariales a nivel nacional.
- Responsable del resguardo de los contratos y documentos legales de los clientes empresariales.
- Atención a nivel nacional al equipo de ventas empresarial.
- Capacitación al personal de nuevo ingreso.

Alestra | San Nicolás de los Garza, N.L.

Supervisor de Cobranza –

De Septiembre 1998 a Septiembre 2005

- Coordinar un equipo de 15 ejecutivos gestionando y recuperando cartera vencida.
- Elaboración de estrategias de cobranza, campañas y motivadores de pago.
- Elaboración de reportes de recuperación de cartera.
- Capacitación al personal de nuevo ingreso.