

Manager TIC

Mi objetivo es poder comprometerme con un proyecto empresarial de primer nivel donde poder aportar mis conocimientos técnicos sobre virtualización, SaaS y Cloud Computing aplicarlos a entornos ISP o Datacenter en producción.

Poder aportar mis ideas, contactos y ser remunerado entorno a unos objetivos claros para llegar al nivel de ingresos deseados tanto por mi como por la empresa.

Experiencia laboral

Desde
Octubre 2009

Account Manager

Morse

Misión: Mi trabajo en Morse consiste tanto en el mantenimiento y ampliación de la facturación de las cuentas asignadas, proporcionando servicios de mayor calidad, como la prospección de nuevas cuenta.

En Morse somos expertos en entornos críticos para el cliente, especialmente VVmware (virtualización) y Oracle (BBDD). Otra de nuestras áreas de negocio son los entornos de Backup y seguridad.

En cuanto a Hardware Morse es colaborador constante de IBM y sus sistemas Power, Blade... con lo que los conocimientos en estas distintas áreas aportan a nuestros clientes una ventaja competitiva muy importante respecto de nuestros colaboradores.

Medios: Morse es un integrador tecnológico, que proporciona soluciones completas para que nuestros clientes consigan una mayor eficiencia, una reducción de costes y una mejor respuesta de sus servicios de TI. El grupo Morse es una empresa con sede central en el Reino Unido y que, en la actualidad, cuenta con oficinas en varios países como Irlanda, España, Sudáfrica, Malasia y Singapur entre otros.

Balance: En el escaso tiempo que llevo colaborando con Morse me ha sido posible conseguir mis objetivos explotando al máximo mis capacidades de prospección de nuevo mercado.

El balance con la empresa es muy positivo, así como con todos mis superiores.

Enero 2009
Noviembre 2009

CEO at InCloud

InCloud S.L.

Misión: Creación de una Startup destinada a ofrecer servicios de infraestructura de Cloud Computing. Servicios gestionados y de alojamiento de plataformas, también en dicha tecnología.

Medios: La creación de la Start-up no se llevo a cabo por falta de financiación del proyecto. Lo que produjo mi vuelta al mercado laboral.

Balance: Durante el tiempo de análisis de mercado, búsqueda de financiación, colaboración con posibles proveedores he conseguido una gran experiencia pese a no lograr el objetivo final.

Considero el tiempo invertido en este proyecto como un paso adelante en mi experiencia, formación, red de contactos...

Octubre 2008
Junio 2009

Account Manager

Digital Parks

Misión: Prospección y venta de los servicios ofrecidos por el Datacenter, mejora y optimización de de la infraestructura del cliente según las recomendaciones del departamento técnico.

Como primer interlocutor del cliente mi misión era la de ofrecer la confianza necesaria al cliente y diferenciar Digital Parks de la competencia con sus ventajas.

Medios: Los medios utilizados en mi tarea diaria estaban basados tanto en mi propia cartera de clientes como la prospección diaria realizada.

Balance: Pese a los problemas financieros de la compañía y la escasez de infraestructura propia, el balance fue positivo ya que Digital Parks logró aportarme experiencia suficiente y ver las ventajas y desventajas de la competencia, realice grandes contactos durante mi estancia en dicha empresa.

Mayo 2007
Octubre 2008

Asesor TIC

Adam Computer

Misión: Como proveedor de sistemas TIC, mi misión era la de prospectar y analizar las necesidades del cliente y las carencias de su plataforma, a fin de optimizar la misma.

La implantación de entornos CITRIX en Blade era uno de los principales focos de negocio.

Medios: Tanto mi cartera de clientes, como las distintas bases de datos aportadas por la empresa facilitaban la prospección de mercado. La calidad y proximidad de los técnicos aportaban la fiabilidad necesaria al cliente.

Balance: El balance de mi estancia en Adam fue muy positivo ya que pude adquirir los conocimientos necesarios para desarrollar entornos de producción fiables e innovadores.

Enero 2004
Abril 2007

Asesor inmobiliario y director de oficina

Expofinques

Misión: Mi estancia en expofinques se divide en 2 etapas, un primer año donde la dedicación principal era la prospección de clientes, captación de viviendas y cierre de ventas.

En la segunda etapa como director de oficina: Es desarrollo de cartera de propietarios y clientes compradores, negociación con entidades financieras sobre créditos hipotecarios, gestión de un grupo de 7 comerciales en 2 oficinas.

Medios: La propia prospección y el trabajo a puerta fría eran las herramientas en mi primera etapa, ya en mi segundo puesto como director conté con un excelente equipo humano muy estable y sin grandes rotaciones.

Balance: El balance en mi carrera profesional en Expofinques es muy gratificante gracias a la época en la que recabe en el sector inmobiliario. Mi ascenso a director de oficina fue debido a los grandes resultados obtenidos durante el primer año y mi experiencia como gestor de un equipo comercial me aportó muchísimo en el momento de plantearme objetivos y optimización del tiempo.

Enero 2006
Abril 2007

Asesor de seguros de Salud

Sanitas

Misión: Captación, prospección y explotación de grandes cuentas ofreciendo el seguro médico de Sanitas como beneficio social para dichas empresas.

Medios: La base de datos ofrecida por la empresa era la principal fuente de la prospección por la calidad de la misma.

Salesforce y un gran equipo humano hacían de que la autonomía del asesor fuera total.

Balance: En Sanitas me introduje en la venta en entornos empresariales, consiguiendo grandes resultados y contactos para lograr enfocar mi carrera hacia mi verdadera vocación que son las empresas TIC.

Febrero 2001
Diciembre 2003

Operador de AS/400 CAPRABO

Misión: Como operador de AS/400 mi tarea principal era la realización de copias de seguridad y comprobación de las mismas. La resolución de incidencias y revisión de LOGs.

Títulos y formaciones

Septiembre 2002
Julio 2008

UNED
Ingeniería de sistemas

Septiembre 1994
Junio 1998

IES Jaume Balmes
Titulación BUP-COU con nota media de Notable

Competencias informáticas

Programas informáticos

Amplios conocimientos sobre virtualización, tanto:Tipo 1 "Bare Metal" como los hypervisores: VMWARE ESX, Xen.Tipo 2 Hosted

Grandes conocimientos de sistemas Linux, Unix, Windows, FreeBSD y su aplicación en entornos de producción.

Nagios, Zennos, Cobbit y otros sistemas de monitorización de servidores.

Abicloud, Eucalyptus y otros gestores de Nubes

Amplios conocimientos de las nubes públicas: Amazon EC2 y GOGRID.

Ofimática tanto Microsoft como OpenOffice.

Lenguas informáticas

Java, Python, C++ y conocimientos de ensamblador.

Informaciones complementarias

Conocimientos de Redes VPN, de los distintos protocolos TCP/IP.
Registro y control de dominios, DNS....

Conocimientos idiomáticos

Inglés

Nivel oral: Medio, **Nivel escrito:** Medio

Español

Nivel oral: Nativo, **Nivel escrito:** Nativo

Francés

Nivel oral: Básico, **Nivel escrito:** Básico

Otros datos

Capacidades y competencias sociales y organizativas

Me integro con facilidad en equipos importantes y me comprometo con la empresa en la que colaboro adaptando mi forma de trabajar a la metodología empleada en la misma.

Me considero una persona altamente organizada y con gran capacidad de gestión del tiempo. Cualidad que considero fundamental para el desarrollo de negocio comercial.

La organización y preparación de cada una de las visitas a realizar a los distintos clientes, organizando la semana según unos objetivos planteados previamente, a fin de obtener los mejores resultados en un tiempo óptimo.