

Juan Gigli

✉ jgigli@gmail.com

☎ (+34) 670 326 267

📍 Madrid, 28050

EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
Madrid

*Experto en Creatividad y Planificación
Estratégica (Sep 2007)*

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
Madrid

*Experto en Desigualdad, Cooperación y
Desarrollo (Jun 2005)*

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE LA PLATA
*Degree Political Science and International
Relations (Apr 1996)*

CURSO Y CERTIFICACIONES:

Winning Complex Sales - infoteam

SPIN selling - Huthwaite International

Negotiation Skills - Huthwaite International

HABILIDADES

Desarrollo de Negocios

Ventas

E-commerce

CRM

Email marketing

Digital Marketing

Negociación

Presentaciones

Propuestas comerciales

Contenido web

Teradata

Salesforce Marketing Cloud

Compromiso con el cliente

Gestión compleja de cuentas

Planificación de cuentas

Venta Consultiva

Enfoque en el cliente

Habilidades de liderazgo

Automotivación

EXPERIENCIA

ENTERPRISE SALES EXECUTIVE

Skeepers, Madrid Agosto 2021 - Presente

- Mi función como ejecutivo de ventas empresariales es principalmente la generación de ingresos, la identificación de oportunidades, el aumento de las ventas y la prestación de conocimientos sobre la experiencia del cliente y la conversión de comercio electrónico para ayudar a los clientes a alcanzar sus objetivos. Básicamente, mi función es asesorar a los clientes y presentarles la solución adecuada a sus necesidades.
- El portafolio del grupo Skeepers incluye en este momento: Opiniones Verificadas es una solución de Rating & Reviews. Las reseñas verificadas guiarán a los clientes en sus compras y aumentarán la tasa de conversión (ROI) en cualquier sitio de comercio electrónico. MyFeelBack es una solución de análisis de la experiencia del cliente a través de encuestas inteligentes ultra específicas. Teester permite que las marcas y las tiendas en línea generen videos de alta gama auténticos y relevantes hechos por los consumidores para los consumidores.

RENEWAL ACCOUNT MANAGER

Teradata, Madrid Agosto 2020 - Agosto 2021

- El rol es un gerente de ventas y renovación de servicios administrados (M&SS). Como parte de la organización de ventas, soy el principal experto de preventa en la gestión de las relaciones con los clientes de servicios, identificando oportunidades de ventas / up-sale y gestionando / mitigando erosiones o cancelaciones en las renovaciones de los servicios ya contratados.
- Como miembro integrado del equipo de cuentas, soy el principal responsable de impulsar el crecimiento del negocio de Teradata, centrándome específicamente en la cartera de servicios gestionados y renovaciones. Esto incluye la construcción y el mantenimiento de relaciones sólidas en las cuentas, el posicionamiento, la venta y la negociación. Para hacer esto, me centro en:
- Expandir los servicios en las cuentas existentes para impulsar un mayor crecimiento,
- Posicionar nuevos servicios con clientes que pueden ser nuevos o existentes,
- Aprovechar todo el ecosistema durante la planificación de renovación / discusiones y ejecución de mejora.

SENIOR ACCOUNT EXECUTIVE

Liferay, Madrid Marza 2017 - Agosto 2020

- Mi responsabilidad es ejecutar estrategias de venta de licencias y de servicios a nuevos clientes (incluyendo proyectos end-to-end) en el mercado español para exceder mi cuota asignada.
- Además de ofrecer las capacidades de Liferay al mercado español, he liderado proyectos de ventas de servicios profesionales (incluyendo estrategia, despliegue, performance & tuning, upgrade), en una variedad de clientes como ONCE, RIU Hotels, Leroy Merlin, ULMA, Novolux, GrupoSM, etc., sobre múltiples áreas que van desde el espacio de trabajo digital (intranets) hasta soluciones de comercio electrónico, así como la migración de contenido web.
- Además de ello, dedico el 30% de mi tiempo a Telefónica, mientras también desarrollo negocios en otros sectores como Retail, Media, Travel & Hospitality, etc.



El 9 de abril de 2019, hablé en [‘Transformación del lugar de trabajo 2019’](https://www.computerworld.es/pubs/CW1366-EV/workplace/files/media/video/video5.mp4) organizado por IDG Research, donde tuve la oportunidad de hablar sobre cómo hacer un espacio de trabajo digital más relevante para los empleados.

<https://www.computerworld.es/pubs/CW1366-EV/workplace/files/media/video/video5.mp4>



El 17 de octubre participé en el Simposio Liferay 2018 donde tuve la oportunidad de hablar sobre algunas tendencias en el área del contenido.

<https://www.youtube.com/watch?v=Vwq7N74nYE8>

ENTERPRISE ACCOUNT EXECUTIVE - MARKETING CLOUD

Salesforce, Madrid Diciembre 2014 - Enero 2016

- He participado aquí en largos y complejos ciclos de ventas en el segmento empresarial del mercado español, en todos los casos con partners como Deloitte, Accenture o Indra. He gestionado oportunidades con éxito de cientos de miles de euros para implementar soluciones digitales multicanal incluyendo correo electrónico, móvil (SMS y push) y social media. Trabajé en industrias como Media, Entertainment, Travel/Hospitality y Retail.
- Entre mis responsabilidades estuvieron: Llevar a cabo conversaciones de alto nivel con CXO para entender sus necesidades de negocio particulares. Creación de propuestas. Gestión de licitaciones. Establecer buenas relaciones de trabajo con socios y clientes.
- Logros: PortAventura, Iberostar Hoteles.

KEY ACCOUNT MANAGER

Experian Marketing Services, Madrid Oct 2010 - Dic 2014

- Como account manager de cuentas estratégicas, mi responsabilidad era desarrollar esas cuentas y hacer up-selling/cross-selling de nuevos servicios a los clientes existentes. Tareas y logros: Gestión con éxito un equipo de soporte de 4 personas durante 1,5 años. Obtener el 20% sobre mi cuota, negociando o renovando contratos por cerca de 1,2 millones de euros anuales. Colaborar con el departamento comercial como pre-venta en varias oportunidades.
- Como desarrollo de nuevos negocios (hunter): He prospectado y contactado managers nivel C de la industria de automoción y retail. He presentado las mejores prácticas en programas de email marketing y el comercio electrónico. He gestionado todo el ciclo de ventas (incluyendo RFP, presentaciones, propuestas, contratos)
- Logros: SEAT, Cash Converters, Desigual.

ACCOUNT MANAGER

Cabestan, Madrid Julio 2008 - Febrero 2010

- Uno de mis logros aquí fue haber ganado nuevas grandes cuentas (con ciclos de cliente que han superado los 6 meses) incluyendo RENFE, Grupo Planeta, Entradas.com, Barceló Viajes, etc. He liderado la implantación de proyectos de email marketing, reportando directamente al International Business Developer Manager. Otras cuentas con las que he trabajado: vipventa.com, Yves Rocher España, etc.

DESARROLLADOR PHP

Joga Internacional, Madrid Octubre 2007 - Julio 2008

- He desarrollado un sistema de gestión de expedientes y CRM a medida en PHP y mysql.

CONTENT MANAGER

Fundación BIP BIP, Madrid Enero 2007 - Junio 2007

- Contenido, desarrollo (migración de Ruby a Drupal), gestión de acuerdos comerciales, en diferentes proyectos en Internet, entre ellos

ANALISTA TECNICO

Consejo Federal de Inversiones, Buenos Aires, Argentina Marzo 2000 - Octubre 2004

- Participación en diversos proyectos de Investigación, asesoramiento, alfabetización tecnológica, redacción de informes.

COORDINADOR DE PROYECTO (PM)

*Instituto Provincial de Administración Pública, La Plata Junio 1998
- Enero 1999*

- Contratación de docentes, informes, organización de eventos / clases.

RESPONSABLE ADMINISTRATIVO

FEMAPE - La Plata Oct 1997 - Julio 1998

- Manejo de cuentas, librado de cheques, facturación, liquidación de sueldos.

AYUDANTE DE CÁTEDRA

Universidad de, Buenos Aires, Argentina Marzo 1996 - Marzo 1997

- Materia Ciencia Política.

IDIOMAS

Inglés (bilingüe)

Licencia de conducir B1 (coches)