



Juan Gigli
(+34) 670 326 267
jgigli@gmail.com

Experiencia profesional:

Customer Success Manager

[Teradata](#) - Madrid - 03/2017 a 08/2020

El Customer for Life Account Partner 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.



El 9 de abril de 2019, hablé en '[Transformación del lugar de trabajo 2019](#)' 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 último 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>

Senior Account Executive

[Liferay](#) - Madrid - 03/2017 a 08/2020

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 negocio en otros sectores como Retail, Media, Travel & Hospitality, etc.

Sales Manager

[Capgemini](#) - Madrid - 07/2016 a 03/2017

Responsable de desarrollar y gestionar nuevas relaciones con los clientes y el desarrollo de negocios en los segmentos medio y enterprise. Mi rol en un SI como Capgemini es la venta de proyectos de servicios alrededor de la línea de productos de Salesforce. Entre mis tareas están:

- En los ciclos de ventas complejas, superar mi cuota de ventas anual.
- Evangelizar en Salesforce y negociar acuerdos ventajosos con Salesforce como proveedor de producto.
- Como experto en Salesforce Marketing Cloud, identificar necesidades en el marketing digital del cliente.

Logros (nuevos clientes) Nautalia Viajes, Grupo Damm, Rodilla.

Enterprise Account Executive Marketing Cloud

[Salesforce](#) - Madrid - 12/2014 a 01/2016

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/Cheetah Digital](#) – Barcelona/Madrid - 10/2010 a 12/2014

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.
- 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 - 07/2008 a 02/2010

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

[Joga Internacional](#) - Madrid - 10/2007 a 7/2008

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

Responsable de contenido

[Fundación BIP BIP](#) - Madrid - 01/2007 a 06/2007

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

Analista técnico

[Consejo Federal de Inversiones](#) - Buenos Aires, Argentina - 03/2000 a 10/2004

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

Coordinador de proyecto “Escuela de Gobierno para Jóvenes”

[Instituto Provincial de la Administración Pública](#), La Plata, Argentina - 06/1998 a 01/1999

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

Responsable administrativo

[FEMAPE](#) - La Plata, Argentina. - 10/1997 a 07/1998

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

Ayudante de cátedra

[Universidad de Buenos Aires](#), Argentina. - 03/1996 a 03/1997

Materia Ciencia Política.

Certificaciones:

- [Winning Complex Sales - infoteam](#)
- [SPIN selling - Huthwaite International](#)
- [Negotiation Skills - Huthwaite International](#)

Estudios:

[Experto en Creatividad y Planificación Estratégica](#)

02/2007 a 09/2007 (250 horas, presencial)

Universidad Complutense de Madrid, España.

[Experto en Desigualdad, Cooperación y Desarrollo](#)

10/2004 a 06/2005 (295 horas, presencial)

Universidad Complutense de Madrid, España.

[Postgrado en Gobierno Digital y Sociedad de la Información](#)

05/2003 a 12/2003 (112 horas presenciales)

Universidad Nacional de Tres de Febrero, Argentina

[Licenciado en Ciencia Política y Relaciones Internacionales](#)

04/1991 a 04/1996

Universidad Católica de La Plata, Argentina.

Idioma: Inglés (bilingüe)

Información adicional: Licencia de conducir B1 (coches)

Referencias disponibles.