

JUAN CARLOS AVALOS TABILO

RESUMEN EJECUTIVO

Ingeniero Comercial y Magíster en Marketing de la Universidad de Chile. Amplia experiencia en gerencia de cuentas claves. Capacidad para liderar equipos multidisciplinarios y generar sinergias positivas. Resultados comprobables en consecución de proyectos complejos de alto valor. Autónomo y con orientación a los resultados. Experiencia docente y relatorías.

Cartera propia de clientes.



EXPERIENCIA LABORAL

Nombre empresa : **Telefónica Empresas**
Cargo : **Corporate Account Manager (KAM)**.
Fecha : **Enero 2011 – Marzo 2015.**

Gestión de clientes claves en el área corporaciones de Telefónica Empresas orientado a soluciones TIC.

- Desarrollar, planificar y ejecutar planes comerciales.
- Liderar proyectos complejos.
- Strategic Selling y venta consultiva. Alto nivel de relacionamiento.
- Responsable de presupuesto e ingresos recurrentes.
- Identificar nuevas oportunidades de negocios.
- Interacción de manera constante con las distintas áreas de la empresa.
- Cumplimiento de metas y KPI's.
- Generar reportes de status y ventas.
- Manejo de ley de compras públicas y portal de Chilecompra.

Variados proyectos de seguridad perimetral, servicios de datacenter y virtualización, callcenters y mesa de ayuda, redes WAN e infraestructura de voz y datos. Venta de soporte, mantención y administración de servicios.

Nombre empresa : **Telefónica Chile**
Cargo : **Ejecutivo Negocios Estratégico**
Fecha : **Noviembre 2006 – Diciembre 2010**

Gerente de Cuentas de medianas y pequeñas empresas.

- Mantener, fidelizar e incrementar valor de la cartera.
- Comercializar productos TI.
- Desarrollar proyectos de soluciones comunicacionales.
- Velar por el cumplimiento de metas y presupuesto.
- Enfoque en la venta consultiva y calidad de venta.
- Negociación con proveedores y supervisión de distribución.
- Seguimiento de oportunidades y reporting de funnel.

Nombre empresa : **Rabie SA**
Cargo : **Jefe de Ventas**
Fecha : **Noviembre 2004 – Octubre 2006**

Encargado de supervisar el cumplimiento comercial de fuerza de ventas.

- Trasmitir los focos y campañas de ventas.
- Fijación de meta individual, según presupuesto.
- Gestionar descuentos por volumen y llevar estadísticas del mix comercial.
- Fidelización de nuevos clientes.
- Fortalecimiento de marca.
- Negociación proveedores.

ACTIVIDADES DOCENTES

Fecha : Junio 2012 – Actualidad
Relator; cursos de Venta Consultiva, Conducta del Consumidor, Marketing Digital.

Fecha : Junio 2004 – Julio 2005
Institución : CFT Tarapacá
Profesor; cursos de Marketing I, Administración de Ventas, Microeconomía.

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

Fecha : 2012 - 2014
Institución : Universidad de Chile
Título Profesional : Magíster en Marketing. Titulado.

ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

Fecha : 2009
Institución : Universidad de Chile
Título Profesional : Diplomado en Gestión de Negocios

ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

Fecha : 1997- 2002
Institución : UTA
Título Profesional : Ingeniería Comercial. Titulado.
Mención : Marketing

ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

Fecha : 2014-2015
Institución : Universidad Andrés Bello
Título Profesional : Magíster en Docencia y Educación ©

CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS

Miller-Heiman Strategic Selling / Telecommunications / Network Security / MPLS / Unified Communications / Team Leadership / Sales Management / Marketing Communications / Business Intelligence / Networking / VoIP / Cloud Applications / Mobile Devices / Product Management / Unified Communications / Cloud Computing / Storage Solution / Product Marketing / Business Strategy / Wireless / Ingles Intermedio hablado y escrito./ Herramientas Microsoft Office/

ANTECEDENTES PERSONALES

Fecha nacimiento : 14 Marzo de 1978
Cédula de identidad : 13.329.281-0
Nacionalidad : Chilena
Estado Civil : Casado
