

# SANTOS ESTEBAN CALVO

## EXPERIENCIA

### **Business Development Representative | Belkin BV | Febrero 2021- Actualmente)**

Gestión de Clientes, búsqueda de nuevas oportunidades de negocio y desarrollo de nuevos canales de venta, gestión del canal de subdistribución, B2B y e-commerce.

### **Concejal de Comercio, Contratación, Desarrollo local, empleo e Innovación Tecnológica | Ayuntamiento de Galapagar | Junio 2019 – Febrero 2021**

Gestión de área de Contratación y Comercio, así como desarrollo Local e implementación de mejoras técnicas en busca de la excelencia en la administración pública Municipal.

### **Sales Manager España y Portugal | Colors I.T. | Mayo 2018 – Junio 2019**

Dirección Comercial y planificación del área en España y Portugal. Formación y asistencia a Eventos.

### **Account Manager | C.S.I Renting | Septiembre 2016– Diciembre 2017**

Venta de renting tecnológico a partners, seguimiento y consecución de objetivos marcados por la empresa.

### **Owner | Ateam Componentes | Agosto 2015– Junio 2017**

Proyecto familiar de venta de hardware, producto freak y asesoramiento tecnológico.

### **Retail Account Manager | Asus Iberia | Diciembre 2012 – Julio 2015**

Gestión de cuentas de retail en el área OPBG, formación y asistencia a eventos.

### **Reseller Account Manager | Logitech | Junio 2006 – Junio 2012**

Zona centro, norte y sur del canal Reseller. - B2B Corporate, Retailers, Formación a Clientes, eventos, etc..

### **Channel Account Manager | Acer Computer | Abril 2005 – Junio 2006**

Gestión de zona centro, norte y sur de Canal certificado - Presencia en Admon y corporate. - Formación a Clientes.

### **Team Manager de Comerciales Punto de Venta | Logitech | Junio 2002 – Abril 2005**

Negociación con mayoristas, submayoristas, grandes superficies y clientes de canal. - Gestión y Dirección de un equipo de comerciales de punto de venta.

## APTITUDES

Profesional del mundo I.T. con Experiencia Comercial desde el 2002, conocimiento de canales de distribución tanto a nivel mayorista, como submayorista, retail y canal B2B.

Amplia Experiencia en fabricante y multinacional del sector con un muy buen nivel de contactos. Orientado siempre al logro, consecución de objetivos, y planificación de estrategias.



**El objetivo es buscar un entorno donde pueda desarrollar todo mi potencial y dar todo lo mejor de mí. Crecer con la Compañía y contribuir para hacerla crecer. Buscar un entorno estable con desarrollo profesional, estabilidad y con retos importantes.**



santos\_esteban1@  
hotmail.com



+34



<https://www.linkedin.com/in/santos-esteban-calvo-53a03211/>



@secget

## EDUCACIÓN

**Licenciatura en Sociología | 1999 | Universidad Compluense de Madrid**

**Máster en Dirección y Organización de Recursos Humanos | 2001 | ESIC**

Nivel B2.2. en Inglés.

Nivel Básico de Francés e Italiano

Conocimiento tecnológico de Hardware, periféricos, gaming, y entorno B2B.