



PERFIL

Experto en Software y en gestión de sistemas informáticos con una sólida experiencia de más de 7 años en el sector.

Me considero proactivo y emprendedor, siempre con ganas de trabajar y aprender de mis compañeros.

Estoy interesado en seguir desarrollándome como profesional de mi sector.

IDIOMAS

Catalán (nativo)

Castellano (nativo)

Inglés (nivel medio B2)

HABILIDADES

- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Resolución de problemas
- Trabajo bajo presión
- Capacidad de adaptación

Axel Telkämper Queraltó

Promotor de la Innovación Tecnológica

[in https://www.linkedin.com/in/axel-telkamper-queralto/](https://www.linkedin.com/in/axel-telkamper-queralto/)

+34 660 27 14 39

axel.telkamper@gmail.com

08011 - Barcelona

www.axel.cat

FORMACIÓN

2023-2024	Executive MBA <i>La Salle Campus, Universidad Ramon Llull, Barcelona</i>
2021-2022	Máster Universitario en Dirección Tecnológica <i>La Salle Campus, Universidad Ramon Llull, Barcelona</i>
2019-2021	Grado en Técnicas de Aplicaciones Software <i>La Salle Campus, Universidad Ramon Llull, Barcelona</i>
2017-2019	Grado superior en Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma <i>La Salle Gracia, Barcelona</i>
2015-2017	Grado medio en Sistemas Microinformáticos y Redes <i>Salesianos de Sarrià, Barcelona</i>

EXPERIENCIA

2022 - Act	Sercotel. Barcelona Cadena Hotelera CRM Manager SALESFORCE/MARKETING CLOUD/WEBSITE <ul style="list-style-type: none">- Evangelización del uso del CRM en los diferentes departamentos.- Definir la estrategia y funcionalidades a desarrollar según las necesidades de negocio.- Definir los diferentes flujos y campañas de impacto a clientes B2C y B2B en Marketing Cloud.- Definición Estratégica y parametrización del CRM según las políticas y directrices del Grupo, con el soporte del proveedor.
2020 - 2022	Fluidra. Barcelona Compañía de equipamiento y soluciones conectadas para piscinas y wellness Senior Consultant CRM – SALESFORCE Y MARKETING CLOUD <ul style="list-style-type: none">- Parametrización del CRM según las políticas y directrices del Grupo, con el soporte del proveedor.- Análisis de las necesidades funcionales y requerimientos de cada país, con el objetivo de adaptar Salesforce para su máxima eficacia según política de modificaciones posibles definida.- Definición junto al cliente interno de cada proyecto en país, siendo el máximo responsable de la organización, planificación, motivación y control de los recursos del proyecto para alcanzar con éxito los objetivos propuestos, liderando asimismo la gestión del cambio.- Gestión de la conexión de la información del CRM actual del país con Salesforce, asegurándose del éxito de la migración.- Organización e implantación del training necesario para formar a los usuarios de Salesforce en cada uno de los proyectos y países.- Identificación de posibles mejoras técnicas y funcionales del ERP, con el objetivo de mejora continua.

HERRAMIENTAS



Java



Salesforce



Office



HTML/CSS



2016-2020. **KaizenStep. Barcelona**

Consultora especializada en Salesforce y Marketing Cloud.

CRM Consultant

SALESFORCE

- Desarrollar e implantar Salesforce en distintas empresas.
- Atender las diferentes necesidades de los clientes y desarrollar soluciones óptimas.
- Estudio del impacto del Marketing Digital en los clientes.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

CCNA - *La Salle Campus*.

Experto en HTML/CSS – *TemplateMonster* (id. 18477)

Salesforce Certified Administrador (id. 21497101)

Salesforce Certified Advance Administrador (id. 23007695)

Microsoft Specialist Office – Official Certificate

DISPONIBILIDAD y MOBILIDAD

Movilidad geográfica total con disponibilidad para viajar.

Permiso: B y A

OTROS

Socio fundador de *Més Humans*, una asociación sin ánimo de lucro que provee comida y otros productos esenciales a la gente sin techo.

Voluntario en *Banc dels Aliments*, fundación sin ánimo de lucro que tiene como objetivos evitar el despilfarro y luchar contra la pobreza