

MARIANO

SOBRE MI

Profesional con amplia trayectoria en puestos comerciales y de asesoramiento, con sólida experiencia en el sector farmacéutico, banca y retail. Especializado en captación, desarrollo y fidelización de clientes, gestión integral de operaciones comerciales y administrativas, y liderazgo de equipos multidisciplinares. Destacado por incrementar facturación, optimizar procesos y aportar soluciones estratégicas adaptadas a cada cliente.

FORMACIÓN

Grado en Derecho

Universidad de Alcalá de Henares
1999 - 2005

IDIOMAS

- Inglés - nivel medio

EXPERIENCIA

Comercial

Enero 2025 - Actualidad

HEFAME

- Captación de nuevos clientes y desarrollo de la cartera de farmacias, impulsando el incremento de facturación mediante soluciones comerciales personalizadas.
- Fidelización de clientes mediante gestión consultiva orientada a mejorar eficiencia y rentabilidad mediante el portafolio de servicios de la empresa
- Venta Técnica Consultiva, ciclo de venta a largo plazo, cierre de operaciones completas.
- Coordinación con departamentos internos y liderazgo de equipos multidisciplinares para la ejecución de estrategias comerciales, garantizando satisfacción, fidelización y recomendaciones de clientes.

Comercial

Marzo 2015 - Enero 2025

Farmaconsulting Transacciones

- Captación de nuevos clientes y desarrollo de la cartera de farmacias, impulsando el incremento de facturación mediante soluciones comerciales personalizadas.
- Fidelización de clientes mediante gestión consultiva orientada a mejorar eficiencia y rentabilidad mediante el portafolio de servicios de la empresa
- Venta Técnica Consultiva, ciclo de venta a largo plazo, cierre de operaciones completas.
- Coordinación con departamentos internos y liderazgo de equipos multidisciplinares para la ejecución de estrategias comerciales, garantizando satisfacción, fidelización y recomendaciones de clientes.

Subdirector de Clínica

Marzo 2014 - Marzo 2015

Dentix

- Gestión comercial y administrativa de la clínica, supervisando cierre de tratamientos y asegurando calidad en la atención al paciente.
- Coordinación de auxiliares y personal odontológico para optimizar la atención en gabinetes y asegurar eficiencia operativa

Asesor Comercial

Marzo 2007 - Enero 2014

Catalunya Bank S.A.

- Gestión de cartera de clientes, captación de particulares y empresas, y comercialización de productos financieros y seguros.