

Carlos A. Pirela

KEY ACCOUNT MANAGER

Key Account Manager con 3 años de experiencia en tecnología y turismo, diseñando estrategias de **marketing** y **liderando proyectos de expansión internacional**. Trabajo con un enfoque consultivo logrando aumentar la fidelización de clientes en un 92% y superando objetivos comerciales. Utilizo herramientas de CRM para activar planes de Upselling y Cross-Selling, enfocándome en maximizar la **satisfacción y la experiencia del cliente**.

EXPERIENCIA LABORAL

International Key Account Manager

Avirato | Tecnología | Madrid, España | Junio 2024 - Presente

- Gestionar relaciones con clientes clave** en el sector turístico, alcanzando una tasa de **fidelización del 92%** mediante un enfoque consultivo y personalizado.
- Liderar proyectos de expansión internacional, diseñando **estrategias de captación y retención** que impulsan el crecimiento en nuevos mercados.

Comercial Internacional

Avirato | Tecnología | Madrid, España | Abril 2023 - Junio 2024

- Implementar una estrategia de venta consultiva permitiendo alcanzar el **70% de los objetivos anuales en el primer trimestre**, con una **tasa de fidelización del 87%**.
- Superar el objetivo anual en un **40% al cierre del año**, demostrando una gestión efectiva de la cartera de clientes.
- Colaborar con equipos multidepartamentales** en la expansión a mercados de habla inglesa, participando en **campañas, traducciones, prospección, captación y negociación con clientes internacionales**.

Business Development

Five Thousand Miles | International Business | Madrid, España | Abril 2022 - Octubre 2022

- Liderar la expansión de empresas españolas a mercados internacionales, aumentando la conversión de clientes en un **1.3%**.
- Gestionar más de 2.200 llamadas en frío mensuales, con una tasa de éxito del **10%** en prospección.
- Realizar más de 50 reuniones mensuales con tomadores de decisiones, identificando oportunidades clave.

Sales Development Representative

HelloMrLead | Agencia de Marketing Digital | Madrid, España | Febrero 2021 - Abril 2022

- Brindar consultoría estratégica para captar clientes en el mercado español, gestionando reuniones con CEOs, Directores de Marketing y Ventas.
- Fortalecer relaciones con decisores clave, impulsando el crecimiento de la cartera de clientes.

HABILIDADES

- Negociación** y Perspicacia Comercial.
- Gestión** de Relaciones y Fidelización de Clientes.
- Marketing** Estratégico y Expansión Internacional.
- Herramientas**: CRM, Microsoft Office & Google Work Space.

EDUCACIÓN

Marketing Estratégico y Dirección Comercial

EUDE Business School 2022 - 2023

Máster en Administración de Empresas (MBA)

EUDE Business School 2020 - 2021

Máster en Marketing y Transformación Digital

EUDE Business School 2020 - 2021

Licenciatura en Comunicación Social

Universidad Monteávila 2014 -2019

IDIOMAS

- Inglés** C1
- Español** Nativo