



09/11/1988



+34608307726



ramiromatkovich@hotmail.com



Calle Hortaleza 92 2D 28004

Empecé a trabajar en ventas para crear asociaciones sólidas con clientes, ayudar a las empresas a encontrar un mejor rendimiento, productividad y rentabilidad.

Permitir a mis clientes optimizar sus resultados a través de herramientas digitales, optimizando la gestión de sus negocios e innovando la forma en la que crean oportunidades.

Idiomas

Inglés C1

Español nativo

Herramientas

SaaS

Zoho

Salesforce

Hubspot

Bases de datos

Google analytics

BBDD

Aptitudes

Prospección de clientes

Desarrollo de ventas

Venta consultiva

Liderazgo de equipos

Desarrollo de estrategias de venta

Ramiro Plaza Matkovich

Senior Inside Sales Manager

Experiencia Profesional

Treatwell - Senior Inside Sales Executive Feb.2019 - Actualidad

- Reuniones con clientes de forma virtual y presencial.
- Desarrollar y mantener relaciones sólidas con clientes clave que generan los mayores ingresos para la empresa.
- Establecimiento de nuevos negocios.
- Mantener registros precisos.
- Asistencia a exposiciones comerciales, congresos y reuniones.
- Revisar el desempeño de ventas.
- Negociación de contratos y paquetes.
- Trabajar por objetivos mensuales y anuales.

TramitApp - Key Account Manager May. 2022 - Sept. 2022

- Desarrollar y mantener relaciones sólidas con clientes clave que generen los mayores ingresos para la empresa.
- Atender y resolver quejas de clientes clave.
- Actuar como principal punto de contacto entre clientes clave y equipos internos.
- Comunicar y colaborar con publicidad, diseño, marketing y ventas para garantizar que se satisfagan las necesidades clave de los clientes.
- Desarrollar una comprensión profunda de las necesidades y requisitos de los clientes clave.
- Negociar contratos con clientes clave y cumplir con los plazos establecidos para el cumplimiento de las metas de cada cliente.

Miss Tipsy - Senior Account Manager Apr. 2017 - Oct. 2018

- Reuniones con clientes virtualmente o durante visitas comerciales.
- Establecer una buena relación con los clientes.
- Desarrollar nuevas oportunidades de ventas.
- Supervisar a los representantes para asegurar el aumento de ventas.
- Elaboración de informes sobre cuentas y transacciones.
- Negociación de contratos y paquetes.
- Trabajar por objetivos mensuales o anuales.

Vanity Fair Jeanswear - Brand Ambassador Feb. 2016 - Mar. 2017

- Familiarizarse con la misión, visión y objetivos de la empresa.
- Educar a los clientes, minoristas y distribuidores sobre nuestros productos.
- Establecer relaciones con clientes y proveedores.
- Supervisar a los representantes para asegurar el aumento de ventas.
- Seguimiento de preferencias, métricas y campañas de medios de los clientes.
- Representar a la empresa en lanzamientos de productos, eventos y ferias comerciales.
- Trabajar por objetivos mensuales o anuales.

Experiencia Académica

Centro de formación de la Cámara de Comercio de Madrid 2007

Formación profesional de grado medio en Gestión y Creación de Empresas.