



VÍCTOR GALLEGO BARAHONA

Valencia, España | ☎ +34 605 388 447 | ✉ victorgaba@gmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con más de 15 años de experiencia en ventas y marketing, especializado en el desarrollo de estrategias comerciales y captación de clientes en sectores como la energía renovable, la automoción y la formación.

Hábil en negociación, desarrollo de relaciones comerciales y optimización de procesos de venta, con un enfoque basado en la consultoría y fidelización de clientes.

Conocimiento avanzado en marketing digital y herramientas aplicadas a la gestión comercial.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Asesor Comercial | Hidrofuture S.L. (2024 - Actualidad)

- Comercialización de equipos de ósmosis y purificación de agua para clientes residenciales y empresas.
- Asesoramiento técnico y personalizado, logrando un aumento en las ventas del 20%.
- Desarrollo de estrategias de captación y fidelización de clientes, mejorando la retención en un 15%.

Asesor Comercial | Campus Training (2023 - 2024)

- Captación y asesoramiento de clientes interesados en formación especializada.
- Desarrollo de estrategias comerciales para mejorar la conversión y fidelización.

Asesor Comercial | Sunrise Solar (2023)

- Aumenté las ventas de paneles solares en un 30%, superando los objetivos de la empresa.
- Implementé técnicas de venta consultiva, logrando una mejora del 18% en la tasa de conversión.
- Coordinación con equipos técnicos para garantizar la correcta instalación y satisfacción del cliente.

Asesor Comercial | Solarprofit (2020 - 2022)

- Responsable de la venta de soluciones de energía solar a clientes residenciales.
- Gestión de una cartera de más de 150 clientes, con un índice de satisfacción superior al 90%.

Gestor comercial de empresas en Nissan Montauto (2017-2020)

- Asesoramiento de vehículo industrial, tanto en venta como en renting.
- Asesoramiento de turismos para particulares y empresas.

Delegado comercial de General Mills en Levante (2014 – 2017)

- Gestión de los puntos de venta en Valencia, Alicante y Castellón.
- Aumenté las ventas de la empresa en un 25%, superando los objetivos de la empresa.
- Amplié la red commercial con un incremento anual del 12%.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas (ADE) | Universidad de Valencia (2007).

IDIOMAS

- Español – Nativo
- Valenciano – Nativo
- Inglés – Alto (C1)
- Alemán – Alto (C1)

HERRAMIENTAS Y COMPETENCIAS

- Marketing y Ventas: Estrategias comerciales, ventas consultivas, fidelización de clientes.
- Análisis de Datos: Excel, SPSS.
- Diseño y Comunicación: Photoshop, Filmora.
- Idiomas y Negociación: Inglés y alemán fluido, negociación intercultural.

OTROS DATOS DE INTERÉS

Carnet de conducir y disponibilidad para viajar.