

Joshua Rodríguez Escribano

Business Developer



Contacto



Madrid, ESPAÑA



(+34) 685 143 471



joshuarodriguezescribano@gmail.com



/josh-rodriguez-escribano/

Idiomas

Español (castellano)
Nativo (lengua materna)

Inglés
Nivel básico

Competencias digitales

Microsoft Office
Word | Outlook
Excel | PowerPoint

Herramientas Software
Pipedrive | CRM
Slack | Trengo
Aircall

Acerca de mí

Comercial con amplia experiencia en la gestión de programas formativos de posgrado, orientado a resultados y con un enfoque estratégico en el desarrollo académico y profesional de los médicos especialistas. A lo largo de mi trayectoria he demostrado una sólida capacidad para establecer relaciones de confianza con profesionales de la salud, así como para asegurar la satisfacción de sus necesidades formativas.

Mi experiencia trabajando con hospitales de referencia en España, como Ramón y Cajal, La Paz o Puerta de Hierro, se complementa con años de trayectoria en el ámbito comercial, gestionando grandes cuentas y desarrollando estrategias en entornos B2B/B2C. Esta sólida combinación me ha permitido reforzar competencias clave en planificación de visitas, negociación y análisis de mercado, así como implementar acciones comerciales que contribuyan al incremento de ventas y más recientemente a la consolidación de la universidad como referente en formación médica.

Me defino como un profesional organizado, proactivo, comprometido y resiliente, con gran capacidad de adaptación a distintos entornos clínicos y hospitalarios. Mantengo una actitud cercana y orientada al servicio, trabajando con rigor y profesionalidad para alcanzar los objetivos establecidos y fomentando al mismo tiempo valores fundamentales como la colaboración, la empatía y la excelencia académica.

Experiencia laboral principal

**Mar 2024 -
- Actual**

SALES REPRESENTATIVE
TECH - Universidad Tecnológica
Madrid, ESPAÑA

Responsable de zona encargado del asesoramiento académico especializado en varios hospitales de referencia en España (La Paz, Ramón y Cajal, Puerta de Hierro, entre otros). Planificación autónoma de las visitas diarias a médicos de diferentes especialidades para la identificación de necesidades formativas y oferta del correspondiente programa universitario de posgrado. Reporte directo al director nacional de los resultados de la jornada.

**Mar 2020 -
- Feb 2024**

KEY ACCOUNT MANAGER – Logistics Solutions & Telesales
Mail Boxes Etc. España
Madrid, ESPAÑA

Búsqueda y creación de bases de datos por código CNAE, gestión integral de las empresas a través de CRM, cierre de acuerdos comerciales (emisión y recepción de llamadas, planificación de reuniones presenciales y telemáticas, realización de comparativas en Excel, seguimiento activo de propuestas y mantenimiento/fidelización de cartera).

**May 2016 -
- Ene 2020**

SALES ORDER PROCESSOR – Labour Consulting
Sanoguera consulting, S.L.P.
Valencia, ESPAÑA

Ampliación de cartera de clientes, control de los pagos de los clientes, planificación de actividad diaria en base a prioridades, tramitación de documentos en las diferentes Administraciones Públicas (INSS, Tesorería, Hacienda, Inspección de Trabajo, Registro de la Propiedad, etc.) para los departamentos laboral, jurídico, fiscal y contable.

**Sep 2012 -
- Feb 2016**

SALES COORDINATOR – Barclays Call Center
Sitel Marketing y Publicidad
Valencia, ESPAÑA

Carga de las bases del servicio, monitorización de llamadas, escucha activa de las ventas realizadas, supervisión de ratios, juegos de motivación, control de horarios, seguimiento individualizado con TOPS, planificación de visitas comerciales en calle, tareas relacionadas con RRHH (altas, bajas, manuales de formación, entrega de NSPP, etc.).

Certificación profesional

Curso en Gestión de Contratos Laborales

Centro de Estudios Financieros

Valencia, ESPAÑA (2016)

Curso en Escaparatismo y Visual Merchandising

Escuela de Formación Empresarial

Valencia, ESPAÑA (2014)

Curso en Diseño y Decoración de Interiores

Escuela de Interiorismo y Decoración

Valencia, ESPAÑA (2013)

Curso de Arquitectura y Moda

Universidad Politécnica de Madrid

Madrid, España (2013)

Curso en Dirección de Equipos de Venta y Marketing

Asimag

Valencia, ESPAÑA (2012)

Otros datos de interés

Permiso de conducir B

Vehículo propio (moto)

Disponibilidad inmediata

Experiencia laboral complementaria

Sep 2020 -
- Dic 2023

COORDINADOR DE FIGURACIÓN Y PÚBLICO

Temps Multiwork, S.L.
Madrid, ESPAÑA

Organización y coordinación de figuración y público en programas y series de Atresmedia (*Mask Singer*, *La Voz*, *Alba La Serie*), series de plataformas digitales (*Glow & Darkness*) y largometrajes (*Canallas*).

Formación académica

Sep 2013 -
- Jun 2015

F.P. – Grado Superior en ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

CIPFP Ausiàs March
Valencia, ESPAÑA

Sep 2010 -
- Jun 2012

F.P. – Grado Medio en GESTIÓN ADMINISTRATIVA

CIPFP Ausiàs March
Valencia, ESPAÑA

Sep 2008 -
- Jun 2010

F.P. – Grado Medio en COMERCIO Y MARKETING

CIPFP Ausiàs March
Valencia, ESPAÑA

Sep 2002 -
- Jun 2008

Educación Secundaria Obligatoria (E.S.O.)

Colegio Adventista de Sagunto
Valencia, ESPAÑA