

ARKAITZ ARROYO MORAL

📍 Bilbao | ✉ arkauste@hotmail.com | 📞 662404380



Perfil Profesional

Profesional de ventas y desarrollo de negocio con más de 20 años de experiencia en sectores como movilidad, automoción, tecnología, software y servicios financieros. Amplia trayectoria en captación y gestión de cuentas B2B, negociación con grandes empresas y administración pública, desarrollo de mercados y cierre de acuerdos estratégicos. Enfocado en el logro de objetivos, con capacidad para generar crecimiento sostenido en entornos competitivos y de alta exigencia.

Experiencia Profesional

Coca Cola Europacific Partners – Desarrollador de mercado

📅 2023 – 2025

- Gestión de cartera de clientes y objetivos comerciales en zona asignada.
- Desarrollo de mercado y fidelización de cuentas estratégicas.

Europcar Mobility Group – Sales Executive (zona norte)

📅 2022 – 2023

- Venta de servicios de movilidad para empresas.
- Prospección, negociación y cierre de acuerdos con clientes corporativos.
- Cumplimiento y superación de objetivos de facturación.

Cafler (startup movilidad delegada) – Sales Account Manager

📅 2022

- Captación y desarrollo de partners estratégicos en zona norte.
- Contribución al lanzamiento y crecimiento de un proyecto innovador en movilidad.

Lefebvre – Gestor comercial

🔑 2021 – 2022

- Venta de software y bases de datos jurídicas a despachos y asesorías.
- Prospección de mercado, concertación de visitas y cierre de contratos.

Grenke Rent – Sales Account Manager (zona norte)

🔑 2019 – 2021

- Venta de renting tecnológico a empresas de gran facturación.
- Gestión integral del ciclo de ventas: prospección, identificación de necesidades, oferta, cierre y fidelización.
- Responsable de crecimiento de cuentas existentes y captación de nuevos clientes.

HR Motor – Gestor comercial

🔑 2017 – 2019

- Venta en sala de vehículos multimarca.
- Atención al cliente y cierre de operaciones.

F.D.M – Gestor comercial

🔑 2015 – 2017

- Venta telefónica de servicios financieros y gestoría online a nivel nacional.
- Captación de clientes nuevos y mantenimiento de cartera.

Bilbao Vende – Socio fundador y responsable de ventas

🔑 2013 – 2015

- Creación y gestión de plataforma de ventas online para particulares y empresas.
- Desarrollo del modelo comercial y estrategia de captación.

Auto Haus Volkswagen – Vendedor de salón

🔑 2011 – 2012

- Venta de vehículos nuevos en concesionario oficial.
- Asesoramiento y gestión del proceso de compra.

Etorki Telekomunikazioak – Sales Account Manager

🔑 2009 – 2010

- Partner de Cisco y Microsoft. Desarrollo de negocio en sector público y privado.
- Captación de ayuntamientos y entidades locales con excelentes resultados.

Merck EFG – Visitador farmacéutico

🔑 2007 – 2008

- Venta de genéricos a farmacias.
- Recuperación de cuentas inactivas y apertura de nuevos clientes.

Aupper Editorial – Comercial / Jefe de equipo

🔑 2003 – 2007

- Venta directa con visita concertada y puerta fría.
- Gestión de equipos comerciales en distintas ciudades a nivel nacional.

Formación

E.S.O. – Karmelo Ikastola (1989 – 2000)

Auxiliar de Policia Local – Arkaute 2024

Competencias Clave

- Desarrollo de negocio y ventas B2B
- Gestión y fidelización de cuentas
- Captación de nuevos clientes
- Negociación y cierre de acuerdos
- Prospección de mercado
- Movilidad, automoción, tecnología y software
- Experiencia en sector público y privado
- Orientación a objetivos y resultados

