



Antonio Morillas Pérez

KEY ACCOUNT MANAGER & SALES MANAGER

CONTACTO



605.070.443



a_morpe7@hotmail.es



16/10/1987



Madrid 28041

HABILIDADES

- Liderazgo
- Comunicación asertiva
- Resolución de problemas
- Planificación estratégica
- Análisis profundo
- Habilidades analíticas
- Trabajo en equipo
- Negociación
- Investigación de mercado
- Investigación de tendencias
- Habilidades interpersonales
- Gestión de cuentas claves
- Organización
- Alta capacidad de adaptación

SOBRE MÍ

Profesional con más de 10 años de experiencia como Key Account Manager y Sales manager especializado en la gestión y desarrollo de relaciones estratégicas con clientes clave. A lo largo de mi carrera, he liderado equipos multidisciplinarios, implementando estrategias orientadas a resultados que han optimizado la satisfacción del cliente y el crecimiento empresarial. Con una sólida formación en marketing digital, Me he enfocado en integrar soluciones innovadoras para mejorar la visibilidad de marca y maximizar el retorno de inversión en proyectos comerciales.

EXPERIENCIA LABORAL

● Sales Manager KÖOAL SERVICIOS ALIMENTICIOS S.L (Marzo 2025 a Agosto 2025)

- Lidero y creo la estrategia de marketing digital de la empresa consiguiendo una media de 20 leads semanales.
- Creo nueva imagen corporativa de la empresa, logo, presentación, firma de correo electrónico, imagen en redes sociales, catálogo, fotos de producto y diseño del showroom físico.
- Analizo detalladamente la estrategia de nuestra competencia, la cual nos genero grandes resultados desde el primer momento.
- Imparto formaciones de ventas a la red comercial, consiguiendo un +32% en productividad y alcance de objetivos
- Creo la estrategia de ventas y el plan de acción comercial con resultados visibles desde el primer mes.
- Acompaño a los comerciales a realizar visitas presenciales consiguiendo mayor porcentaje de cierre de ventas y a su vez clarifico el proceso, las fases de la venta y la resolución de objeciones.
- Gestiono la cartera de grandes cuentas a nivel nacional con un crecimiento de un 20%.
- Recupero un 15% de la cartera perdida en los últimos 5 años.
- Genero 12 nuevos clientes de facturación media/alta.
- Consigo acceder a 5 tender de cara a enero de 2026 con las empresas de mayor consumo del sector.
- Creo un CRM en excell intuitivo y diferentes plantillas de seguimiento de actividad.
- Hago seguimiento de las prospecciones y poder analizar tasas de conversión y demás datos consiguiendo en poco tiempo una organización y gestión profesional.
- Trabajo y analizo diariamente con CRM GESIO. Realizo presupuestos, pedidos, control de stock...

EDUCACIÓN

Grado en Publicidad y Relaciones públicas

Universidad Complutense
de Madrid
(2005-2009)

CURSOS Y CERTIFICACIONES

Key Account Management-KAM

Sales bussines School 2024

Liderazgo y Negociación

Sales bussines School 2023

Consultor de Ventas-CV

Sales bussines School 2023

Gestión comercial y ventas

Femxa 2014

Key Account Manager & Director Comercial DICAS HIGIENE

(Octubre 2022 a Febrero 2025)

- Realizo estudios de mercado, benchmarking y estrategia SRM
- Identifico oportunidades en diferentes nichos de mercado.
- Control de los resultados del cliente, de los planes de acción, prospecciones...
- Crear planes de cuenta, mapas de poder, mapas de empatía, pipeline de ventas, cuadros estratégicos, plantillas, presupuestos, presentaciones...
- Realizo captación digital (modelo inbound) y planificación de estrategias de marketing.
- Realizo fidelización y crecimiento horizontal de la cartera de clientes +40% el primer año.
- Realizo captación clientes clave a puerta fría por diferentes medios con gran éxito. Consigo clientes clave como SODEXO, MITIE, GARNICA y GRUPO EULEN y los fidelizo, esto me supone un crecimiento de 300% de mi cartera.
- Supervisión y dirección del departamento comercial.
- Asignación objetivo, formaciones, reuniones...
- Definición de la estrategia de ventas, estudio de mercados..
- Imparto formaciones de ventas.

Key Account Manager & Sales Manager EURODEL HARPAS

(Febrero 2019 a Septiembre 2022)

- En mi primer año y medio genero 46 clientes nuevos en los cuales cabe destacar GRUPO LA RUMBA, LIMPIEZAS CRESPO, GRUPO LALALA, GRUPO EL ESCONDITE, EL PARAGUAS... lo que me supone un crecimiento del +57% y me ascienden a jefe de ventas y empiezo a gestionar las cuentas clave de la empresa.
- Fidelizo la cartera de clientes y tengo un crecimiento horizontal del +25%.
- Realizar estudios de mercado, benchmarking y estrategia SRM
- Identificar oportunidades en diferentes nichos de mercado.
- Control de los resultados del cliente, de los planes de acción, prospecciones...
- Crear planes de cuenta, mapas de poder, mapas de empatía, pipeline de ventas, cuadros estratégicos, plantillas, presupuestos, presentaciones...
- Fidelización y crecimiento de las cuentas clave de la empresa.
- Captación clientes clave a puerta fría por diferentes medios.
- Gestión de equipo comercial y zonas de trabajo
- Reuniones y formaciones
- Análisis de datos con POWER BI y NAVISIÓN CRM.
- Creación de presentaciones y planes de higiene.
- Formaciones de producto y su correcto uso a clientes.

● **Sales Manager & Key Account Manager QDQ MEDIA (Marzo 2014 a Enero 2019)**

- Análisis Benchmarking.
- Análisis estrategia digital del cliente.
- Diseñar y promover nuevas estrategias digitales.
- Captación clientes telefónicamente.
- Lidero el ranking de mejor vendedor durante 11 meses.
- A los 2 años paso a gestionar cuentas clave en una de las empresas del grupo, OPTIMIZACLICK
- Crecimiento de las cuentas clave de la empresa +15%.
- El tercer año me nombran jefe de ventas en QDQ MEDIA.
- Imparto formaciones de ventas, analizo resultados y creo planes de acción para llegar a los objetivos y el 90% del equipo lo consigue.
- Investigar nuevos nichos de mercado para la captación de clientes con grandes resultados.
- Coordinación con los diferentes departamentos de la empresa.
- Creación de planes de acción y estrategias personalizadas dirigidas a clientes clave.
- Negociación C-LEVEL.
- Captación digital (Modelo INBOUND).
- Análisis SEO y SEM
- Presupuestos, presentaciones, cuadros estratégicos..
- EXCELL, POWER POINT, WORD, CRM, CMS, BRIEFING, GOOGLE ANALYTICS, GOOGLE TRENDS, GOOGLE ADS...
- Análisis de datos con diferentes programas de gestión.

● **Consultor de ventas & Sales Manager BAFRA MONTSEC (Noviembre 2009 a Enero 2014)**

- Análisis de datos con diferentes programas de gestión.
- Venta a puerta fría en el sector HORECA, tiendas gourmet, restaurantes, pastelerías, hoteles y colectividades.
- Gestión cartera comercial con +200% crecimiento el primer año.
- Al año y medio me nombran jefe de ventas.
- Gestión de equipo comercial, con un crecimiento del +300% y alcanzo el objetivo el 100% del equipo.
- Formaciones de ventas.
- Creación de speech, planes de acción y estrategias de ventas.
- Búsqueda de nuevos nichos de mercado.
- Gestión y desarrollo de clientes clave.
- Creación de BENCHMARKING y estrategias SRM.
- Negociación C-LEVEL.
- Presupuestos, presentaciones, cuadros estratégicos..
- CRM SALES FORCE, EXCELL, POWER POINT, WORD ...