

## **CURRICULUM VITAE:**



- NOMBRE: Gabriel R.
- FECHA DE NACIMIENTO: 02 de Septiembre de 1973
- DIRECCIÓN: Vigo( Pontevedra)
- PERMISO DE CIRULACIÓN :B
- NACIONALIDAD: España

## **FORMACIÓN:**

- Título de Bachiller – Instituto Castelao Vigo (1989-1993)
- Licenciado –Facultad de Geografía e Historia Universidad de Santiago de Compostela (10/1993-07/2009)
- Ofimática, Mecanografía y Paquete Office – Centro de Estudios Esgarr (09/1996- 01/ 1997)
  - Escuela oficial de Idiomas de Vigo – primer ciclo
- formativo lengua inglesa ( 1990-1994)
- Comercio electrónico y oportunidades de negocio en la red – Caja España a través de Academia Postal Vigo(04/2006-07/2006).
- Dirección eficaz de Reuniones y personas para mandos – Confederación de Empresarios de Pontevedra (09/2010-10/2010).
- Procesos de selección y formación de Personal – Formación interna Anuntis Barcelona (07/2010)
- Internet Marketing – Deusto Formación on-line (01/2011- 04/2012)
- Google Adwords – Deusto Formación on-line (01/2011-04/2012).
- Curso de introducción a Community Manager (05/2012)
- Corredor de Seguros – Catalana Occidente Formación (03/2014)
- Ley del Seguro – Catalana Occidente Formación (03/2014)
- Microsoft Office – Catalana Occidente Formación (03/2014)
- Gestión de equipo comerciales – Asisa Formación Interna (03/2015)
- Mejoras prácticas de organización y planificación comercial – Impartido por Fernando Pozueta, Adecco training. - 16 horas(06/2016)
- Master en Marketing Online – Fundación Uned
- RGPD/LOPDGDD: Data Security Protection Officer (DSPO) -Grupo Adaptalia (29/08/2019) – 52 horas

## • **EXPERIENCIA LABORAL:**

- **09/2019 – KEY ACCOUNT MANAGER GALICIA SUR SOLUCIONES DE SEGURIDAD MOBILE - SECURITAS SEGURIDAD ESPAÑA S.A.**

El canal de Soluciones de Seguridad Mobile es la apuesta de Securitas para llevar a cabo la implantación y comercialización de su nuevo modelo de negocio que escapa de la apuesta tradicional por la vigilancia llevada a cabo casi únicamente por Vigilantes Jurados y pone el foco en la utilización conjunta de la tecnología más avanzada en seguridad y el capital humano

como elemento de apoyo y de manera más proactiva a esta tecnología. Como Kam de la delegación de Pontevedra y Ourense soy responsable, junto al gerente de la delegación, del desarrollo y comercialización en nuevos clientes y en la cartera ya existente. Me dirijo exclusivamente a medianas y grandes cuentas, así como a instituciones, siendo responsable de la gestión de la cuenta y coordinando el trabajo con ingenieros y operativa.

Seguridad	PYMES GRANDES CUENTAS E INSTITUCIONES PÚBLICAS	CRM
DYNAMICS		
BIG DATA	NUEVAS TECNOLOGIAS	SOLUCIONES CLOUD
DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS	CONSULTORIA TIC	DESARROLLO DE
NEGOCIO		
SOCIAL SELLING	PRESENTACIONES CORPORATIVAS	GESTIÓN COMERCIAL
EVENTOS CORPORATIVOS	NETWORKING	

- **04/2018 – 09/2020 DIRECTOR GALICIA EN SOCIMENT - CONSULTOR DE MARKETING Y PUBLICIDAD, DIRECTOR DE CUENTAS Y COMERCIAL – ABCOMUNICACIONES.**

Responsable de la delegación de Galicia para la agencia de Marketing Sociment. Gestión de grandes cuentas, dirección comercial, desarrollo de negocio, dirección de proyectos, estrategia y relaciones públicas, institucionales y privadas, para esta agencia con sedes en Tenerife, Extremadura, Cádiz, Madrid y Galicia.

Marketing digital	Pymes y grandes cuentas	ZOHO CRM
DIRECCION DE EQUIPOS	DISENO WEB	PUBLICIDAD
digitalización de empresas	consultoria TIC	DESARROLLO DE NEGOCIO
AREA MANAGER	DIRECCION COMERCIAL	GESTIONCOMERCIALMARKETING
EVENTOS CORPORATIVOS	REDES SOCIALES	

- **03/2017 – 03/ 2018 JEFE COMERCIAL FERROL EN CORPORACIÓN VOZ DE GALICIA S.A. DIRECCIÓN DEL PROGAMA AD IMPACT FERROL, ADJUNTO A LA DIRECCIÓN PROGRAMA AD IMPACT CORUÑA:**

Dirección comercial y administrativa de la segunda unidad de negocio de la Corporación Voz de Galicia, con una facturación aproximada de 5.000.000 de Euros La Voz de Galicia ed. Ferrol es el tercer periódico de Galicia. Dirijo y lidero un equipo de 6 comerciales y 2 administrativos, atiendo directamente las grandes cuentas de la Unidad de Negocio, tanto públicas como privadas, y la relación con las agencias de publicidad y comunicación locales, gallegas

/o nacionales. Creo, comercializo y gestiono los eventos de la Corporación en mi área: Días de la Bicicleta, Foros de Negocio: Puerto de Ferrol, Reganosa, / Charlas Saludables, etc..en este 2017 vamos a realizar más de diez eventos. Represento oficialmente a la Corporación Voz en todo tipo de actos públicos y privados, coordino las acciones de marketing local y la logística del departamento de ventas y promociones en la edición. Asumo las mismas responsabilidades que en mi posición anterior.

Gestión de las relaciones públicas	Eventos corporativos	SalesForceCRM
dirección	Marketing y publicidad online	Relaciones institucionales
procesos de selección comercial	social selling	Ventas
Gestión y seguimiento de ofertas	Marketing	tarifas comerciales
Liderazgo de equipos comerciales	Elaboración de propuestas comerciales	
Gestión presupuestaria		

- **01/05/2015 – JEFE COMERCIAL PONTEVEDRA EN CORPORACIÓN VOZ DE GALICIA S.A.:**

El jefe comercial es el responsable de la generación de negocio en su zona de acción, en mi caso Pontevedra, se responsabiliza de la consecución del presupuesto asignado a la delegación y también gestiona la representación oficial de la corporación en apoyo del Delegado.. A su vez también es responsable de las acciones de marketing a nivel local con lo que depende de dos departamentos: Comercial, reportando directamente al director comercial del grupo y Marketing/Ventas reportando al director correspondiente. Dirige el equipo comercial, gestiona la relación con las agencias publicitarias locales y atiende directamente las grandes cuentas de su unidad de negocio. Fija con total autonomía las tarifas locales y las ofertas y campañas a aplicar, Crea productos propios y dirige su implantación y comercialización. Además gestiona y diseña la presencia de la La Voz de Galicia como patrocinador o coorganizador en los eventos importantes que se llevan a cabo en su zona de acción o proponiendo otros nuevos. Con un nivel de interlocución muy alto negocia con directores Generales o de Marketing los acuerdos publicitarios, y con Alcaldes/Concejales o Diputados Provinciales el gasto publicitario de dichas instituciones. Es responsable del negocio local de las cuatro compañías de la corporación: La Voz de Galicia, RadioVoz, lavozdegalicia.es y V Televisión. En mi caso dirijo un equipo de 5 comerciales, con un crecimiento de facturación de un 60%, gestiono un presupuesto de casi 700,000 € de facturación publicitaria, hice crecer el presupuesto del año anterior en un 110%, y superé el presupuesto anual en un 42%, cree nueve productos nuevos y 3 eventos propios además gestioné la presencia de la corporación en todos los festivales musicales de la marca Festivales Rías Baixas.

Gestión de las relaciones públicas	Gestión comercial	Eventos corporativos
SalesForce CRM	Marketing digital	Sap
seguimiento de ofertas	Negociación de ofertas	IBM Lotus (Notes Domino)Office
Dirección de equipos	Tarifas comerciales	Spot
Selección y formación de equipos.	estrategia comercial	Gestión
	Excell	

- **07/2014 – 04/2015 JEFE DE VENTAS RED PROPIA PONTEVEDRA EN ASISA SEGUROS MÉDICOS S.A.:**

Trabajando desde la delegación Galicia Sur en Vigo, me encargo de la selección, formación, gestión y liderazgo de los agentes exclusivos de la compañía en la provincia de Pontevedra así como de la red de agentes colaboradores externos. Los agentes exclusivos son uno de los dos canales de venta de la delegación, el otro es la red de corredores de seguros, es decir las agencias de seguros multimarca, con lo cual se convierten en la principal fuente de producción de la oficina. El objetivo principal desde mi llegada fue el de redimensionar el tamaño del equipo, en aquel momento compuesto por cuatro agentes y cubrir todo el área de negocio asignada, estaban focalizados en Vigo. El segundo objetivo era optimizar los resultados del equipo existente y adecuar sus métodos de trabajo a los del un equipo comercial moderno, utilizando los recursos existentes en la compañía: CRM, comunicación interna, intranet, etc....Entre Noviembre y Enero se alcanzó el 80% de los resultados del año anterior. El equipo pasó de 4 agentes a 9, serán 11 el 1 de Maio y tres colaboradores externos, cubriendo en este momento las zonas de Vigo y comarca, Val Miñor, Morrazo, Pontevedra y comarca, Salnés, Porriño y Pontearreas.

Gestión comercial	Gestión y seguimiento de ofertas		
dirección de equipos comerciales	Selección de personal		
Liderazgo de equipos	Negociación	CRM	Excell
Selección de personal a través de Internet	grandes y medianas cuentas		
Microsoft Office			
Formación de equipos.			

- **03/2014 – 07/2014 ASESOR FINANCIEROS EN BILBAO VIDA GESTORES FINANCIEROS S.A (GRUPO CATALANA OCCIDENTE):**

Prospección de mercado y análisis de necesidades con el fin de asesorar y ofrecer soluciones a medida y personalizadas en el área de Vida, ahorro e inversión. Desde seguros de vida y salud hasta planes de ahorro, productos financieros o fondos de inversión. Enfocados a particulares y empresas. Reporte diario a la dirección de la oficina, gestión de la Agenda estricta.

- **05/2013 –02/2014 EJECUTIVO DE CUENTAS ONLINE GALICIA EN QDQ MEDIA S.A.U:**

Atención a los clientes ya existentes y búsqueda de nuevas oportunidades. QDQ es la mayor agencia de Marketing Online en España. Dirigiéndose a un amplio espectro de empresas, que va desde los autónomos a grandes empresas. Mi misión es asesorar a los clientes en soluciones de publicidad online, gestionando la cuenta en todo el proceso, dándole soporte comercial y ofreciéndole nuevas soluciones y productos. Reportando al director nacional de ventas, me encargo del desarrollo de la estrategia de la compañía en toda la región con vistas a liderar el despliegue de QDQ Media en este área.

CRM (Customer Relationship Management)	Gestión comercial		
consultoría digital	Gestión de Agendas	Marketing digital	SEM
Internet Marketing	SEO	Conocimientos del paquete office	

- **10/2012 – 01/2013 DELEGADO TERRITORIAL EN TACTIO ESPAÑA S.L:**

Delegado Territorial para las provincias de Pontevedra y Ourense de la Consultora Estratégica de Operaciones Tactio. Empresa de Barcelona especializada en aportar soluciones a PYMES, siempre cuando estuviesen dotadas de una mínima estructura: un mínimo de 15 trabajadores y 1.000.000 de € de facturación mínima. Prospección del mercado, presentación de la empresa siempre ante el propietario o máximo accionista, alto nivel de negociación al tratarse de un valor intangible. Relación de la empresa con instituciones y asociaciones sectoriales de las dos provincias, negociación de convenios. Reportando al director territorial, nos encargábamos de la gestión comercial de la empresa en las citadas provincias

Gestión y seguimiento de ofertas	Consultoría de estrategia y operaciones	
grandes cuentas	alto nivel de interlocución	Conocimientos del paquete office
Centros comerciales	gestión de agenda	

- **09/2011 – 02/2012 RESPONSABLE COMERCIAL GALICIA EN PISOS.COM-GRUPO VOCENTO :**

Responsable comercial para Galicia del portal inmobiliario Pisos.com perteneciente al Grupo Vocento. Apertura del mercado prácticamente desde cero. Visitando a los clientes estratégicos del sector para iniciar la implantación comercial de la empresa con vistas a desarrollar toda la actividad de clasificados online de la compañía en la comunidad.

CRM (Customer Relationship Management)	representación corporativa	
Seguimiento de ofertas comerciales	acuerdos comerciales	
Conocimientos del paquete office	Marketing en Internet	Negociación

apertura de mercado gestión de agenda  
gestión de Grandes y medianas cuentas.

- **07/2008 – 07/2011 ÁREA MANAGER GALICIA SUR en ANUNTIS SEGUNDAMANO ESPAÑA:**

Dirección de la delegación comercial de la compañía para las provincias de Pontevedra y Ourense, dirigiendo un equipo de 6 comerciales. Localización y negociación de la oficina física, apertura, selección y formación de todo el equipo comercial en tres fases: En primer lugar un comercial para la provincia de Ourense y dos para la provincia de Pontevedra. En una segunda fase se contrató un segundo comercial para Ourense y un tercero para Pontevedra, en la última fase se contrató un último comercial para Pontevedra.

Coordinación y supervisión del equipo, apoyo comercial. Negociación de tarifas, presupuestos con clientes, ofertas y campañas comerciales a nivel de centro, detección de nuevas oportunidades, seguimiento de los clientes más importantes y realización de acciones de marketing y promoción a nivel de centro o de Galicia. Negociación de acuerdos globales con clientes a nivel de comunidad gallega. Elaboración de los objetivos comerciales del centro conjuntamente con la dirección de negocio. Aplicación de estrategias nacionales en provincias y estudio continuo del mercado y detección de posible competidores y seguimiento de su evolución a nivel local.

Los resultados del centro en estos tres años reflejan un crecimiento del 40% aprox. En Pontevedra y de hasta un 110% en Ourense, llegando a alcanzar en Junio de 2011 una facturación conjunta de aprox. 91.000€/mes.

- Valorado como **Mejor Director** de centro en la encuesta **GREAT PLACE TO WORK 2010**
- Valorado como **segundo mejor director de centro** en la encuesta **GREAT PLACE TO WORK 2011**

Desarrollo del liderazgo Marketing digital selección de equipos comerciales  
nuevas tecnologías Gestión de cuentas clave Ventas de software  
area manager Microsoft Dynamics NAV (Navision) Dirección de equipos  
procesos de digitalización nuevas tecnologías Elaboración de presupuestos  
Microsoft Dynamics CRM Gestión presupuestaria

**OTRAS HABILIDADES:**

- DISEÑO GRÁFICO – **NIVEL MEDIO**
- RELACIONES PUBLICAS – **NIVEL EXPERTO**
- RELACIONES CON LOS MEDIOS – **NIVEL EXPERTO**
- GESTION DE AGENDA – **NIVEL EXPERTO**
- MANEJO DE HERRAMIENTAS DE GESTIÓN: CRM MICROSOFT DYNAMICS, NAVISION, MICROSTRATEGY, SALESFORCE - **NIVEL EXPERTO**
- MEDIOS Y CAMPAÑAS ONLINE – **NIVEL EXPERTO**
- CREACIÓN,NEGOCIACIÓN Y SEGUIMIENTO DE OFERTAS – **NIVEL EXPERTO**
- GESTIÓN DE EQUIPOS – **NIVEL EXPERTO**
- MARKETING LOCAL – **NIVEL EXPERTO**
- FORMACIÓN Y SEGUIMIENTO A COMERCIAL - **NIVEL EXPERTO**
- PROCESOS DE SELECCIÓN Y FORMACIÓN COMERCIAL – **NIVEL EXPERTO**

## **CAPACIDADES Y APTITUDES:**

- CAPACIDAD DE APRENDIZAJE
- CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN
- ACTITUD PROACTIVA
- CAPACIDAD DE LIDERAZGO
- TRABAJO EN EQUIPO
- CAPACIDAD DE ORIENTACIÓN HACIA CONSECUCIÓN DE OBJETIVOS.
- APTITUD COMERCIAL

## **RECOMENDACIONES:**

### **María del Mar Barreiro Couceiro**

Administración Comercial y Ventas en Corporación Voz de Galicia  
El 10 de julio de 2019, María del Mar tenía como jefe a Gabriel

Gabriel demostró ser un excelente Jefe Comercial, tanto en la exigencia al equipo comercial y administrativo que estábamos a su cargo, como en el apoyo profesional y personal cuando la situación lo requería. Volcado en encontrar soluciones rápidas y eficientes a cada problema y anticipándose a otros que pudiesen surgir. Consiguió formar e integrar a nuevos miembros con facilidad y que el equipo funcionase al ritmo que la situación demandaba en cada momento.

### **Eduardo Enrique Míguez Rey**

Asesor de Publicidad. en La Voz de Galicia y Arquitecto  
El 6 de marzo de 2018, Eduardo Enrique tenía como jefe a Gabriel



---

Como asesor comercial sólo tengo buenas palabras por su predisposición, apoyo y búsqueda de alternativas cuando traes un cliente con una necesidad.

### **Belén Fernández Vilar**

Publicidad la Voz de Galicia

El 6 de marzo de 2018, Belén tenía como jefe a Gabriel

---

Mi experiencia con Gabriel es muy positiva. Dinámico, activo, comprometido y buen formador, dispuesto siempre a ayudar y resolver cualquier duda. Reúne todas las cualidades que tiene que tener un buen Jefe Comercial.

### **Berta Nogueira Sixto**

Gerente en abcomunicaciones

El 25 de octubre de 2016, Berta tenía como jefe a Gabriel

---

Gabriel tiene excelentes cualidades para coordinar y liderar el trabajo de equipos, siendo capaz de sacar lo mejor de cada persona. También se debe destacar su tenacidad y su constancia, así como su facilidad para la resolución de problemas.

### **Pablo Michelini**

Account Manager Real Estate Baleares ADEVINTA SPAIN

El 28 de julio de 2015, Pablo tenía como jefe a Gabriel

---

He trabajado durante casi dos años con Gabriel, época en la cual ha demostrado su valía profesional generando a su equipo comercial ganas de trabajar con el y cumplir los objetivos marcados

### **Carmen Puertas**

Consultora/ Formadora

El 6 de febrero de 2012, Carmen era el jefe de Gabriel

---

Gabriel Ramos destaca por su espíritu de superación que le hace esforzarse cada día por mejorar y rendir en su trabajo, con iniciativa e ilusión, que es capaz de transmitir a su equipo. Eso beneficia notablemente el ambiente de trabajo y repercute muy positivamente en que sus resultados sean muy buenos. Además de saber guardar un gran equilibrio entre mantener un buen ambiente y ser exigente cuando la situación lo requiere. Es una persona que si se le transmite confianza y se le deja actuar, es muy leal y muy comprometido con lo que se espera de él. Le recomiendo sin duda

### **Bernard Rojas Miller**

Property Consultant at Lupain Properties S.L.

El 3 de febrero de 2012, Gabriel era cliente de Bernard



---

Gabriel es un profesional con una clara visión en desarrollo de negocios, posee grandes habilidades en dirección de personal, contacto con clientes y relaciones humanas en general. Es muy creativo y eficaz para llegar a los objetivos que se le presenten, muy competitivo y perfeccionista. Es una persona que siempre está dispuesto a escuchar y a enseñar. Ha sido y es un enorme placer trabajar con un profesional de la calidad de Gabriel Ramos.

### **Humberto Varela Noche**

Aunando profesión e ideales

El 2 de febrero de 2012, Gabriel trabajaba con Humberto en el mismo grupo

---

Si algo puede decirse de Gabriel es su alto nivel de autoexigencia ya esto le acompaña el saber como hacer las cosas para que esa búsqueda de la excelencia llegue a buen fin.

### **Nacho Rosés**

Senior Digital Strategy and Marketing Consultant working to transform business and organizations at Roca Salvatella

El 2 de febrero de 2012, Nacho trabajaba con Gabriel en grupos diferentes

---

En los años que hemos trabajado juntos, Gabriel siempre ha sido de trato fácil y muy cordial. Enfocado a la venta y a la aportación de soluciones para los clientes.

### **Ángeles Sobrado**

Directora centro en ADEVINTA

En el 2006 era superior directo de Gabriel.

Eficiente, dinámico, cooperador, entusiasta. consiguió con creces los objetivos que se le propusieron desde el primer año como comercial de ADEVINTA en la provincia de Pontevedra, debido a su excelente trabajo y profesionalidad enseguida se le propuso ser coordinador comercial de Pontevedra y Orense con siete comerciales a su cargo.

---

