



Raúl Murillo Barbero

Account Manager

Madrid



raul.murillobarbero@outlook.com



Raúl Murillo Barbero



610 97 95 79



Carnet de conducir tipo B

Sobre mí

Soy un profesional con amplia experiencia en ventas B2C, B2B y gestión de cuentas clave, especializado en la creación de estrategias comerciales innovadoras y en la expansión de mercado. Lidero equipos de ventas y gestiono relaciones sólidas con clientes, impulsando el crecimiento empresarial mediante la identificación de nuevas oportunidades. Me orienta el logro de resultados y me adapto fácilmente a entornos dinámicos, disfrutando de la colaboración estrecha con otros departamentos para ofrecer soluciones coherentes y efectivas a los clientes. Mantengo una actitud positiva bajo presión, siempre buscando superar los objetivos planteados.

Habilidades

- CRM: HubSpot.
- Ventas B2B y B2C.
- Estrategias de ventas.
- Gestión de cuentas clave
- Prospección de clientes y generación de nuevas oportunidades de mercado.
- Desarrollo de propuestas de valor.
- Manejo de equipos de ventas (SDR)
- Control de facturación y análisis de ventas.
- Relación con clientes y postventa.
- Alta capacidad de análisis.
- Excelentes habilidades de comunicación, negociación y liderazgo.

Formación

(2009-2011) FP2 Administración y finanzas

IES Bellavista - Sevilla

(2017-2018) Máster gestión de la reputación online

Euroinnova International Online Education - Madrid

(2020-2022) Máster Marketing digital y social media

CICE, La escuela profesional de nuevas tecnologías

(2020) Scrum Master

CICE, La escuela profesional de nuevas tecnologías

Experiencia

Account Manager

España Fascinante | 2022 - Actualidad

- Responsable del desarrollo y crecimiento de España Fascinante a nivel nacional.
- Implementación de estrategias innovadoras para la captación y fidelización de clientes.
- Gestión integral del proceso de ventas, desde la prospección hasta el cierre y postventa, asegurando que los proyectos se ejecuten correctamente.
- Gestión de cuentas clave mientras lidero a un equipo de 2 SDR, quienes gestionan cuentas medias.
- Desarrollo de propuestas de valor y mantenimiento de relaciones sólidas con clientes importantes.
- Control de facturación y análisis de ventas para optimizar resultados.

Especialista en ventas

Movistar | 2019 - 2022

- Venta B2C de productos de telecomunicaciones en tienda física.
- Realizar el seguimiento del proceso de instalación de productos y gestiono la postventa.
- Crear ofertas personalizadas para los clientes, atendiendo a sus necesidades específicas.
- Generar estrategias para incrementar las ventas directas y mejorar la satisfacción del cliente.

Coordinador de Marketing

McDonald's | 2012 - 2017

- Desarrollo estrategias de ventas y fidelización de clientes a nivel local.
- Organización de eventos y colaboraciones con marcas para incrementar la presencia de la empresa.
- Realización análisis de mercado y competencia para ajustar campañas y mejorar el posicionamiento de la marca.
- Crear e implementar campañas de marketing locales para potenciar la marca en la región.

Idiomas

Español - Nativo

Inglés - Básico (comprometido a llegar al nivel requerido si es un requisito indispensable).