



# Miguel D - 67167

## Ventas & Marketing

### Sobre mí

Me considero una persona honesta, inconformista y trabajadora. Mis intereses incluyen mi pasión por la economía, las relaciones internacionales, la política actual y los deportes. Me fascina la tecnología y sus aplicaciones. Tengo carnet de conducir (B2) y vehículo propio, lo que me permite gran movilidad. Además, cuento con cartas de recomendación de mis supervisores directos.

### Contacto



### Idiomas

English - Professional

Castellano - Nativo

### Habilidades

B2B & B2C

Herramientas informáticas

Trabajo en equipo

Proactividad

Orientación al cliente

Liderazgo y Adaptación

Presentación e imagen

### IT Skills



### Experiencia

#### Business Manager (Emprendimiento Personal)

**GROWI | Startup Fintech | Noviembre 2023 - Actualidad**

- Responsable de la adquisición de clientes, la definición de la misión de nuestra empresa, el mantenimiento de las relaciones con los inversores.
- Desarrollo de la nueva marca de la empresa y de la estrategia de contenido en redes sociales.
- Asistencia a eventos nacionales e internacionales para desarrollar actividad comercial.
- Creación de nuestra página web en Wordpress y redacción de contenidos.
- Implementación de Notion como gestor de tareas de la empresa de cara a aumentar la productividad y la colaboración entre el equipo
- Representación de Growi en Actúa UPM. Programa de emprendimiento de la UPM, siendo una de las 10 startups con mas potencial de España

#### Account Executive

**MARLEX | Consultora de Selección de Personal | Febrero de 2023, Abril 2024**

- Diseñar y ejecutar un plan de negocio alineado con las políticas de la empresa para lograr objetivos tanto cuantitativos como cualitativos en todas las áreas.
- Analizar el mercado local, el entorno económico y los competidores en la CAM
- Desarrollar un plan estratégico para adquirir y retener clientes
- Negociar con clientes, definir y supervisar actividades comerciales, y apoyar varios aspectos de las cuentas.
- Cerrar acuerdos y controlar costes: Implementar estrategias efectivas para cerrar acuerdos, asegurar el crecimiento del portafolio.

#### Account Manager

**GoStudent | EdTech Unicorn | Mayo 2022, Noviembre 2022**

- La empresa EdTech más valorada del mundo. Desarrollo en el mercado español.
- Ventas consultivas y diseño personalizado de planes de negocio. De uno a 36 meses.
- Ayuda a los nuevos clientes para utilizar nuestra plataforma e introducirlos a nuestro equipo de Customer Success.

#### Sales Executive

**Five Thousand Miles | Exportation Company | Noviembre 2021, Abril 2022**

- Prospección comercial dentro del mercado español con foco en Pymes y startups.
- Análisis y evaluación de leads entrantes en el comité internacional.
- Desarrollo de propuestas comerciales. Presentación a decision makers.

#### Sales & Customer Acquisition Consultant (prácticas)

**MIOTI Tech & Business School | Innovation Institute - Feb 2021, Oct 2021**

- Asesoramiento personalizado a clientes potenciales(Data Science, Big Data, IoT, AI).
- Participación como asesor y consultor en eventos internacionales (FPP & QS).
- Asesoramiento a perfiles ejecutivos (eBusiness, Data, IoT).

### Educación

**Grado en Periodismo, Universidad Complutense de Madrid | 2016 a 2021**

**ActúaUPM, Universidad Politécnica de Madrid | 2024**

**International School of Communication, EIC "Business Oratory" (2018)**

**Google ADS course, Aula CM (2019)**

**C1 Business Higher, Cambridge Institute (ECD: DEC 2025)**