

MARIO Del B.

Madrid / 2001

Comercial con amplia experiencia en negociación, fidelización de clientes y desarrollo de estrategias de ventas. Formación en Administración y Dirección de Empresas y Marketing, aportando una visión integral del mercado y el comportamiento del consumidor. Apasionado por el crecimiento de cuentas clave y la generación de relaciones comerciales duraderas.

EXPERIENCIA

DICIEMBRE 2024 – ACTUALIDAD

COFUNDADOR (INVERSOR) Y DIRECTOR COMERCIAL, STELLAI

StellAI nace con una misión clara: acompañar a emprendedores en cada etapa de su camino. Creamos una plataforma que, gracias al poder de la inteligencia artificial, ofrece herramientas, conocimiento y conexiones clave para facilitar el aprendizaje, la toma de decisiones y la creación de nuevas oportunidades.

Nuestro objetivo es construir un ecosistema que potencie el crecimiento de quienes se atreven a crear. Desde asesoramiento estratégico hasta acceso a tendencias y redes de contacto, queremos estar ahí donde más se necesita impulso.

En StellAI, creemos que el éxito se construye, y que para hacerlo bien se necesitan las herramientas adecuadas, el acompañamiento correcto y una comunidad sólida.

MAYO 2023 – NOVIEMBRE 2024

MUSKETEER SCOUT, RED BULL

- Establecer y mantener relaciones con socios comerciales (incluidos, entre otros propietarios/gerentes de establecimientos, gerentes de bar, socios de distribución, etc.)
- Alinear con National Key Accounts para crear estrategias de expansión y cobertura potencial del universo diurno.
- Negociar acuerdos de colaboración beneficiosos para ambas partes que añadan valor tanto al negocio de Red Bull como al del cliente.
- Visitas diurnas y nocturnas.
- Gestionar los recursos internos y externos (materiales, herramientas, presupuesto) para impulsar la eficiencia y la eficacia.
- Impulsar y expandir el negocio identificando las ocasiones adecuadas de venta y marketing en las que Red Bull debe estar presente (marca, producto).

KEY ACCOUNT MANAGER SUPPORT, RED BULL

Mantenimiento de cuentas y categorización de estas, análisis de ventas para los KAM y de lanzamiento de referencias en clientes. Monitorización de la experiencia de los clientes.

OCTUBRE 2022 – ABRIL 2023

GROWTH & CONVERSION INTERN, GIBOBS ALLBANKS

Análisis de bases de datos, control de los principales KPI's de la compañía, análisis de cada parte del funnel mediante informes y reportes, elaboración de dashboards, atención al cliente, encargado de proyecto de crecimiento cuantitativo y de calidad, y creación de estructuras de reportes en Excel.

EDUCACIÓN SEPTIEMBRE 2019 – MAYO 2024

ADE + TÍTULO SUPERIOR EN DIRECCIÓN DE MARKETING GLOBAL (pte TFG), ESIC

APTITUDES

- Negociación
- Comunicación
- Paquete Microsoft Office
- Análisis de datos
- Análisis de Mercado