



Account Manager
Madrid

Raúl

Sobre mí

Soy un profesional con amplia experiencia en ventas B2B y gestión de cuentas clave, especializado en la creación de estrategias comerciales innovadoras y en la expansión de mercado. Gestiono relaciones sólidas con clientes, impulsando el crecimiento empresarial mediante la identificación de nuevas oportunidades. Orientado al logro de resultados. 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.
- Estrategias de venta.
- Gestión de cuentas clave.
- Prospección de clientes y generación de nuevas oportunidades de mercado.
- Desarrollo de propuestas de valor.
- Control de facturación y análisis de ventas.
- Relación con clientes y postventa.
- Alta capacidad de análisis.
- Excelentes habilidades de comunicación y negociación.

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: Viajes El Corte Inglés, Viajes Carrefour, touroperadores...
- Desarrollo de propuestas de valor y mantenimiento de relaciones sólidas con clientes.
- Control de facturación y análisis de ventas para optimizar resultados.

Especialista en ventas

Movistar | 2019 - 2022

- Venta de productos de telecomunicaciones.
- Realizar el seguimiento del proceso de instalación de productos y gestión de 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.
- Captación de nuevas cuentas.

Idiomas

Español - Nativo

Inglés - Básico