

Raquel Moya Fernández

Sales | Account Executive | KAM

+34 662 018 869 | raquelmoyafernandez@gmail.com | Madrid, Spain | 

Profesional senior con más de 25 años de experiencia en gestión de cuentas clave, desarrollo de negocio y ventas B2B en sectores como distribución, retail, vestuario laboral, belleza selectiva, gran consumo y servicios profesionales. Trayectoria sólida gestionando territorios amplios, detectando oportunidades y construyendo relaciones de confianza con clientes estratégicos. Destaco por mi estabilidad, orientación a resultados, autonomía y capacidad para coordinar (marketing, logística, producto). Formación ejecutiva en Business, Agile y gestión comercial, con enfoque en KPIs, análisis de ventas y crecimiento sostenible.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2022-2026

Senior Sales Representative - Account Executive; Velilla Group, Madrid

Zonas: Madrid, Castilla-La Mancha y Castilla y León.

- Gestión y desarrollo de cuentas clave en sectores como sanidad, industria, hostelería, logística y servicios.
- Amplié la cartera y detecté nuevas oportunidades de negocio en una zona muy competitiva.
- Presentación de colecciones y soluciones técnicas adaptadas a cada cliente.
- Coordinación con logística, producto y marketing para asegurar una ejecución fluida.
- Análisis de ventas, seguimiento de KPIs y preparación de informes periódicos.

Logro destacado: Crecimiento en zonas asignadas & Premio 2025 por excelencia en KPI de ventas en la categoría de Calzado VPRO.

2021-2022

Sales Representative; Mesomedical Solutions, Madrid

Zonas: Madrid.

- Reporte directo al Head of Sales.
- Gestión de cuentas estratégicas y ampliación de la cartera en un entorno técnico y competitivo.
- Presentación de soluciones y productos especializados adaptados a cada cliente.
- Introduje nuevas marcas y realicé seguimiento de los principales indicadores comerciales.
- Coordiné con dirección, marketing y equipos internos para asegurar una ejecución eficaz.
- Identifiqué oportunidades de crecimiento y mejoré la calidad del servicio ofrecido.

2008-2021

KAM Grandes Cuentas; Shiseido Group, Madrid

2013-2021

Zonas: País Vasco, Castilla y León, Madrid, Andalucía, Murcia.

- Reporté directamente al Head Nacional de Ventas y al Director General, participando en decisiones comerciales relevantes para mi área.
- Gestioné cuentas clave dentro de mi territorio, manteniendo una relación cercana y estable con los clientes estratégicos.
- Analicé ventas, tendencias y necesidades del mercado para anticipar oportunidades y ajustar el plan comercial.
- Realicé visitas periódicas a clientes, evalué propuestas y aseguré el cumplimiento del Plan de Ventas.
- Coordiné actividades comerciales, presentaciones y acciones estratégicas alineadas con los objetivos de la compañía. • **Marcas gestionadas:** Shiseido, Hermès, Jean Paul Gaultier, Issey Miyake, Narciso Rodríguez, Elie Saab, Burberry, Clé de Peau.

Logro destacado: Consolidé relaciones con cuentas clave y mantuve un crecimiento estable en zonas de alta competencia, adaptándome con éxito a dos territorios muy distintos (norte y sur).

Sales Representative – Gestión de Puntos de Venta; Shiseido Group, Madrid

2008-2013

Zonas: Madrid, Comunidad Valenciana, Cataluña, Castilla-La Mancha y Extremadura.

- Implementé campañas y acciones comerciales en puntos de venta clave, asegurando una ejecución impecable junto al departamento de Marketing.
- Gestioné marcas de alta gama del portfolio de Beauté Prestige International, garantizando su correcta presencia y posicionamiento en tienda.
- Trabajé especialmente en tiendas emblemáticas, asegurando la excelencia en la experiencia de marca y dando soporte en visitas internacionales.
- Supervisé materiales visuales, *testers*, acciones promocionales y la coherencia de la imagen de marca en cada punto de venta. • **Marcas gestionadas:** Jean Paul Gaultier, Narciso Rodríguez, Hermès, Burberry, Issey Miyake.

Logro destacado: Mejoré la visibilidad de marcas premium en puntos estratégicos y optimicé la ejecución en retail, reforzando la imagen de lujo del portfolio.

2003 - 2008

Business Consultant – Gestión Comercial y Retail, Procter&Gamble, Madrid.



- Coordiné la implementación de campañas comerciales en tienda, trabajando junto al departamento de Marketing para asegurar una ejecución coherente y atractiva.
- Gestioné materiales de diseño, testers, visuales y elementos de comunicación para garantizar la correcta presencia de las marcas en el punto de venta.
- Implementé acciones orientadas a mejorar KPIs comerciales como tráfico, facturación y visibilidad.
- Negocié acciones comerciales con clientes clave según las necesidades de cada región.
- Elaboré informes detallados para equipos nacionales e internacionales, especialmente en el marco de visitas corporativas. **Marcas gestionadas:** Hugo Boss, Escada, Lacoste, MaxFactor, Gucci, entre otras.

1990 - 2004

Sales Specialist – Belleza y Lujo, Procter&Gamble, Madrid.



- Atención personalizada y venta consultiva como especialista en lujo y maquillaje en El Corte Inglés.
- Participé en eventos de relaciones públicas y actividades VIP, representando a las marcas del grupo.
- Viajes nacionales para formaciones, presentaciones de producto y eventos corporativos.
- **Marcas gestionadas:** Hugo Boss, Escada, Lacoste, MaxFactor, Gucci, entre otras.

FORMACIÓN

Executive Program in Digital Business, Administración y Gestión de Empresas (2021) / The Valley Business & Tech School

Máster en Digital Business & Agile Certificate (2021) – The Valley Digital Business School

Máster Experto en Medicina Estética Facial y Corporal (2021) – Escuela Superior de Salud

Especialista en Estética Integral y Bienestar (1989) – Academia Jean D'Estrées

HERRAMIENTAS & COMPETENCIAS

Salesforce, Dynamics, Klee Commerce, Portatour, Excel, Paquete Office.

- Gestión de Cuentas Clave (KAM)
- Desarrollo de Negocio
- Negociación y Relación con Clientes
- Análisis Comercial y Orientación a KPIs y trabajo por objetivos
- Coordinación con Marketing, Logística y Equipos Internos
- Autonomía y Gestión de Territorios Amplios
- Ejecución en Punto de Venta y Gestión de Marca
- Adaptación a Sectores Diversos
- Excel y herramientas digitales