

Adrián Romero

Jefe de Ventas · Desarrollo de Negocio · Retail & Field Sales

Contacto

■ Galapagar (Madrid) · 28260
✉ ■ a680764618@gmail.com
☎ ■ 653 374 315
■ Permiso B · Vehículo propio

Habilidades clave

• Gestión y motivación de equipos	• Venta consultiva
• Puerta fría / Field sales	• Prospección y desarrollo de negocio
• Gestión de KPI's	• Negociación y cierre
• Customer Experience	• Análisis de resultados

Idiomas

- Español: Nativo
- Inglés: Avanzado

Disponibilidad

Viajar y cambio de residencia.
Situación: En activo.

Perfil

Responsable Comercial con 11+ años liderando ventas y equipos en retail, seguridad, telecomunicaciones, energía e inmobiliario. Historial de superación de objetivos, mejora de KPI's y desarrollo de negocio en canales de venta directa y captación en frío. Enfoque en coaching comercial, experiencia de cliente y crecimiento sostenible.

Experiencia

Securitas Direct – Responsable Territorial de Clientes
Dic 2023 - Actualidad · Reporte a Dirección de Área

- Gestión de cartera y desarrollo de negocio en territorio asignado.
- Supervisión de KPI's (visitas, conversión, ticket, NPS) y planes de acción.
- Coordinación con equipos comerciales y técnicos para instalación y verificación.
- Propuestas y negociación consultiva con residencial y pymes.

Logros: Consolidación de zona, mejora de conversión y NPS; impulso de ventas cruzadas.

MARKET (Actividades Inmobiliarias) – Asesor Inmobiliario

Jun 2021 - Dic 2023

- Captación por puerta fría y recomendación; valoración y cierre.
- Gestión 360º: prospección, visitas, negociación y acompañamiento notarial.
- Seguimiento de pipeline y rotación de cartera.

Logros: Aumento de captaciones cualificadas y reducción de tiempos de cierre.

Reticulae – Jefe de Equipo Comercial (Retail)

Mar 2019 - May 2021 · 11-20

personas a cargo

- Dirección de stands y puntos de venta en centros comerciales.
- Planificación de objetivos, coaching y formación en técnicas de venta.
- Reporting y mejora de métricas (productividad, conversión, ATV).

Logros: Arranque de equipos en nuevas ubicaciones con rampa up rápido y cumplimiento mensual.

IS CELL WEB (Orange) –

Gestor Comercial

Ene 2018 - Feb 2019

- Rotación por stands (B2C y autónomos): captación proactiva y cierre.
- Ejecución de campañas y promociones en grandes superficies.

Logros: Mejora del ratio de conversión y del ticket medio en campañas pico.

Securitas Direct – Comercial

Mar 2017 - Ene 2018

- Captación puerta fría y venta consultiva de sistemas de seguridad.
- Concertación, instalación/verificación y seguimiento postventa.

Logros: Recomendaciones y altos niveles de satisfacción.

GRUPO MÓVIL CONÉCTATE (Telecos) – Gestor Comercial

Jun 2017 - Oct 2017

- Asesoramiento y activación de promociones en centros comerciales.
- Prospección y cierre en stands y punto de venta.

SALESLAND (Servicios Financieros) – Promotor Comercial

Jun 2016 - Feb 2017

- Captación activa; cualificación, demo y cierre en una visita.
- Cumplimiento de objetivos diarios/semanales.

Reticulae (Banca/Energía/Retail) – Jefe de Equipo

Ene 2015 - Jun 2016

- Coordinación de equipos de captación y venta directa.
- Formación, motivación y seguimiento de KPI's.

Logros: Mejora de productividad por vendedor y reducción de rotación.

Inmark — Oxfam Intermón – Captador de Socios

Jun 2014 - Dic 2014

- Captación directa en calle y centros comerciales; altas inmediatas.
- Trabajo por objetivos y en equipo.

Educación

IES Infanta Elena – Educación Secundaria Obligatoria

(Sep 2002 – Jun 2006)

Formación complementaria

Reflexología podal (ISED) – Feb 2015

Objetivo profesional

Jefe de Ventas · Contrato indefinido · Jornada completa · Expectativa salarial desde 1.500 €/mes (adaptable según paquete y variables).