

Madison Valencia

Retail, Sales & Key Account Management

Madrid · +34 620 68 24 54 · mvalencia.job@gmail.com · [LinkedIn](#)



RESUMEN PROFESIONAL

Profesional de ventas y retail con más de 9 años de experiencia en electrónica de consumo, operaciones comerciales y gestión de cuentas B2B. Historial comprobado en impulsar el crecimiento de ventas, gestionar grandes equipos multisede y desarrollar relaciones estratégicas con principales minoristas y clientes empresariales. Mentalidad analítica, experto en gestión de KPIs, liderazgo de equipos y toma de decisiones basada en datos.

HABILIDADES CLAVE

- Gestión de cuentas clave (B2B)
- Operaciones de ventas multisede (60+ puntos de venta)
- Negociación con socios minoristas
- Liderazgo y formación de equipos
- Análisis de ventas y seguimiento de KPIs
- Gestión presupuestaria
- Optimización de la experiencia del cliente

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Key Account Manager B2B – The Nutriment Company

Madrid · 2025 – Present

- Gestión de cuentas estratégicas B2B, desarrollando soluciones a medida para clientes corporativos.
- Negociación de contratos y precios para maximizar la rentabilidad y satisfacción del cliente.
- Identificación de nuevas oportunidades de negocio y construcción de relaciones a largo plazo con los responsables de toma de decisiones.

GTM – Cheil (Samsung) Madrid / Alcobendas · 2024 – 2025

- Coordinación de la resolución de incidencias en todos los puntos de venta Samsung de los principales socios comerciales
- Elaboración de informes semanales de rendimiento y recomendaciones de mejora.

- Gestión del seguimiento de KPIs y presupuestos de mantenimiento para garantizar la excelencia operativa.
- Preparación y ejecución de implantaciones de producto en puntos de venta multicanal

Samsung Electronics – Randstad (2017 – 2024)

Coordinador Regional de Ventas Madrid & Canarias (2022 – 2024)

- Gestión de ventas para más de 60 puntos de venta y un equipo de 45 promotores.
- Liderazgo en negociaciones con socios como Media Markt y El Corte Inglés.
- Implementación de programas de formación que aumentaron las tasas de conversión y el rendimiento de ventas.

Supervisor de Tienda (2020 – 2022) flagship Samsung Store Callao

- Aplicación de estrategias basadas en KPIs para mejorar ventas y satisfacción del cliente.
- Coordinación de equipo de venta (Promotores) formadores y técnicos de tienda

Formador (2019 – 2020)

- Impartición de formación en producto y ventas a equipos comerciales para mejorar la calidad del servicio.
- Impartición de formación en producto y ventas a cliente final, influencer y B2B

Promotor (2017 – 2019)

- Consistentemente entre los mejores vendedores en demostraciones de producto.

Vendedor – Worten

Madrid · 2016 – 2017

- Atención personalizada al cliente y superación de objetivos de ventas en retail de electrónica.

EDUCATION

Administración de Sistemas en Red (ASIR) – IES Clara del Rey · 2016 – 2018

- Especialización en sistemas hardware y software.