

Rubén Pérez Olmo

Jefe de ventas/KAM/ Comercial

URL Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/ruben-perez-olmo-054913b0adrial0309@hotmail.com> / Tel: +34 656 50 37 46

Perfil profesional

Profesional con 30 años de trayectoria en el sector comercial. Experto en gestión de equipos comerciales, KAM de zona y cuentas clave. Profesional de ventas en canales B2C y B2B. Amplia relación con grandes superficies y clientes estratégicos, y sólida experiencia en negociación, desarrollo de negocio, fidelización de clientes y apertura de nuevas oportunidades a nivel nacional y regional. Orientado a resultados, planificación estratégica y crecimiento sostenible de las ventas.

Logros profesionales

Más de 15 años de experiencia en Ventas y Dirección Comercial a nivel nacional.
Gestión de grandes superficies y cadenas de distribución con estrategias de crecimiento y fidelización.
Experto en negociación con clientes estratégicos y apertura de nuevas oportunidades de negocio.
Key Account Manager en climatización, con foco en clientes B2B y B2C sanitarios, laboratorios e industria farmacéutica. Desarrollo de nuevas oportunidades de negocio y liderazgo de proyectos comerciales, impulsando crecimiento y expansión en mercados competitivos.
Prospección, captación y fidelización de clientes del sector Horeca en la provincia de Vizcaya, concretamente Gran Bilbao, optimización de espacio en diferentes sectores industriales en la provincia de Vizcaya. Incremento de ventas paulatino en diferentes años.
Prospección, negociación, cierre y postventa en clientes como: Telepizza, Mc. Donald's, Burger King, Dominos Pizza, KFC, cadenas de alimentación y supermercados, servicios autonómicos de salud, industrias metalúrgicas, hostelería en general, Gullón, Bimbo, Dulcesol, Panificadoras industriales, cadenas hoteleras, petroquímicas, y un largo etcétera.

Experiencia laboral

1999 - 2003 / 2010 - 2025

Jefe de ventas nacional

Santander Importa Maquinaria / Gashor S.Coop. / Middleby España.

Liderazgo y coordinación de equipos comerciales nacionales, fomentando colaboración y alineación para alcanzar objetivos de ventas en canales B2B y B2C.
Gestión de cuentas clave en alimentación y hostelería, trabajando en conjunto con marketing, operaciones y servicios técnicos para asegurar crecimiento y fidelización.

1996-1999 / 2003-2010

KAM Zona Norte.

Agente comercial / Alfrigo / Miele SAU.

Liderazgo y dirección de equipos comerciales en alimentación y hostelería (B2B y B2C).
Orientación al cliente y fidelización de cuentas clave, asegurando relaciones sólidas y crecimiento sostenido.
Trabajo en equipo y colaboración transversal con marketing, operaciones, logística y servicios técnicos.
Negociación estratégica y gestión de contratos con grandes superficies y clientes corporativos.
Planificación comercial y análisis de mercado, impulsando expansión y apertura de nuevas oportunidades de negocio.

Formación académica

1998 - 1998. Master en Marketing y dirección de empresas. Cámara de comercio de Bilbao.
1995 - 1998. Diplomatura Ciencias Empresariales. Universidad del País vasco (UPV).
1993 - 1995. Grado superior Administración de empresas. Centro San Luis (Bilbao).

Habilidades/ Competencias

Competencias

Idiomas: Español: Nativo, Euskera: B2, Inglés: B2, Italiano: A1, Portugués: A1

Permiso de conducir: B1

Habilidades

Dominio paquete office Windows 11 , Contaplus, Facturaplus, Nóminaplus, marketing, sistemas operativos Windows, Mac, Linux, MS-DOS, mantenimiento y reparación de equipos microinformáticos. Sistemas microinformáticos, Crm, IA, RRSS; Teams, Zoom, Google Meet (Meatze- Barakaldo).

Liderazgo de equipos comerciales y trabajo en equipo, comunicación efectiva, adaptabilidad y resolución de problemas, orientación al cliente, gestión de cuentas clave, negociación, visión estratégica, análisis de mercado y rentabilidad, planificación, gestión KPI, coordinación transversal, desarrollo de negocio, cierre de ventas, flexibilidad y adaptación, gestión de cartera de clientes, perfil híbrido, visión estratégica de (KAM), liderazgo de equipos comerciales (jefe de ventas), orientación comercial directa garantizando crecimiento sostenido y fidelización.

Profesional con experiencia en los procesos completos de venta (prospección, contacto, detección de necesidades, presentación y negociación, cierre y postventa).