

CURRICULUM VITAE:



- NOMBRE: Gabriel Ramos Pascual
- FECHA DE NACIMIENTO: 02 de Septiembre de 1973
- DIRECCIÓN: c/ Gregorio Espino 7. Vigo(Pontevedra)
- D.N.I./NIF: 36100801R
- TELÉFONO DE CONTACTO: 647 002 477
- E-MAIL: gabiramospascual@gmail.com
- PERMISO DE CIRULACIÓN :B
- NACIONALIDAD: España
- Linkedin: <https://es.linkedin.com/in/gabriel-ramos-pascual-6b55a018>

FORMACIÓN:

- Título de Bachiller – Instituto Castelao Vigo (1989-1993)
- Licenciado –Facultad de Geografía e Historia Universidad de Santiago de Compostela (10/1993-07/2009)
- Ofimática, Mecanografía y Paquete Office – Centro de Estudios Esgarr (09/1996- 01/ 1997)
 - Escuela oficial de Idiomas de Vigo – primer ciclo
- formativo lengua inglesa (1990-1994)
- Comercio electrónico y oportunidades de negocio en la red – Caja España a través de Academia Postal Vigo(04/2006-07/2006).
- Dirección eficaz de Reuniones y personas para mandos – Confederación de Empresarios de Pontevedra (09/2010-10/2010).
- Procesos de selección y formación de Personal – Formación interna Anuntis Barcelona (07/2010)
- Internet Marketing – Deusto Formación on-line (01/2011- 04/2012)
- Google Adwords – Deusto Formación on-line (01/2011-04/2012).
- Curso de introducción a Community Manager (05/2012)
- Corredor de Seguros – Catalana Occidente Formación (03/2014)
- Ley del Seguro – Catalana Occidente Formación (03/2014)
- Microsoft Office – Catalana Occidente Formación (03/2014)
- Gestión de equipo comerciales – Asisa Formación Interna (03/2015)
- Mejoras prácticas de organización y planificación comercial – Impartido por Fernando Pozueta, Adecco training. - 16 horas(06/2016)
- Master en Marketing Online – Fundación Uned
- RGPD/LOPDGDD: Data Security Protection Officer (DSPO) -Grupo Adaptalia (29/08/2019) – 52 horas.

• EXPERIENCIA LABORAL:

07/2024 - ACTUALIDAD DESARROLLO DE NEGOCIO EN EDIGAL.

Desarrollo a nivel nacional de varias líneas de negocio. Mobiliario Urbano, Semáforos de Diseño y armarios reguladores para semaforización. Gestión del desarrollo de negocio, relaciones con todos los actores presentes en el proceso: Constructoras, Instaladores, Administraciones públicas. Acciones de prescripción en ingenierías y Arquitecturas. Gestión de proyectos y ofertas, escandallos de producto. Acciones de comunicación y marketing.

Satisfacción del cliente · Office 365 · Análisis financiero · Construcción · Liderazgo · Software como servicio (SaaS) · Mentoría · Coaching · Telecomunicaciones · Prescripciones · Resolución de problemas · Presentaciones de ventas · Procesos de negocio · Microsoft Outlook · Atención al detalle · Mejora de procesos de negocio · Comunicación oral · Resolución de incidencias · Orientación al cliente · Informes · Gestores de proyecto

08/2023 DIRECTOR – PARTNER DELEGACIÓN RIAS BAIXAS GRUPO SOLISYON.

Director Asociado (franquiciado) de la delegación Rias Baixas de esta consultora nacional. Especializados en cumplimiento normativo, ETT – selección de personal, formación técnica, prevención de riesgos laborales y Transformación digital.

Hostelería Prevención de riesgos laborales Gestión ETT Seguridad alimentaria Consultoría digitalización Sector industrial Digitalización Gestión de colaboradores Gestión de cuentas Cumplimiento de normativas Formación técnica Coordinación de proyectos Firma de convenios de colaboración Sector automovilístico Representación corporativa Sector industrial.

07/2023 - ACTUALIDAD AGENTE EXCLUSIVO DE SEGUROS EN MAPFRE.

07/2023 - ACTUALIDAD GESTIÓN NUEVOS ASOCIADOS EN FEPROTUR – FEPROHOS. FEDERACIÓN PROVINCIAL DE TURISMO Y DE HOSTELERÍA DE PONTEVEDRA.

03/2022 - ACTUALIDAD MARKETING Y DESARROLLO DE NEGOCIO – ASESORIA EXTERNA EN SENDYS WAY (LOGÍSTICA DE ÚLTIMA MILLA)

05/2023 DIRECTOR COMERCIAL, MARKETING Y RRPP EN ABINCO DIGITAL – HIOPOS CENTER.

Gestión de toda la actividad comercial, creación del canal distribuidores y relación con grandes cuentas de esta consultora especializada en digitalización del Punto de Venta, especialmente en canal Horeca. Firma de convenios, captación de nuevo negocio, análisis del desarrollo del negocio en dicho canal, formación y motivación del mismo. Creación y supervisión de la estrategia de Marketing online y offline. Implantación de Crm y otras herramientas de gestión comercial.

Retail Hostelería Convenios Captación y gestión distribuidores Ventas Comunicación Digitalización Eficacia de ventas Gerencia de ventas Marketing Venta consultiva Elaboración del plan de negocio Dirección de equipos gestión de canal distribuidores. Erp, Cloud computing, Saas software Digitalización

05/2022 RESPONSABLE DE DESARROLLO DE NEGOCIO NOROESTE EN GRUPO UB.

Gestión del negocio y de las actividades de la empresa para Galicia, Asturias, Castilla León y Norte de Portugal. Atención gestión y desarrollo de las cuentas existentes y captación de nuevos clientes. Desarrollo de nuevos servicios, gestión de la delegación, representación antes Clusters, asociaciones sectoriales y profesionales. Toma de datos técnicos y desarrollo de las ofertas, dirigidas en gran parte a grandes fabricantes y empresas: Stellantis, Plastic Omnium, Pescanova, Faurecia, Lear Corporación y otras de menor tamaño que deseen externalizar parte de sus procesos productivos, logísticos, tecnológicos o sus Facility Services. Interlocución con Responsables de Compras, RRHH, Logística, Plant Managers, etc..

Relaciones institucionales desarrollo de nuevo negocio Gestión de cuentas clave Gestión de cartera de clientes Liderazgo de Proyectos CRM (Customer Relationship Management) Office 365 Seguimiento de ofertas comerciales Microsoft Dynamics NAV (Navision) Negociación de ofertas Relaciones Públicas Coordinación de proyectos Desarrollo de cuentas clave gestión de delegación

• 06/2021 KEY ACCOUNT MANAGER GALICIA SUR EN PROSEGUR SECURITY

Prosegur es la compañía líder en el mercado español en soluciones de seguridad, tanto tecnológicas como humanas. Con un portfolio volcado en gran aparte en aportar soluciones basadas en IA y Deep Learning, realizamos proyecto de consultoría, tanto en temas de seguridad y

vigilancia, como Ciberseguridad, Bussines Continuity, Control de Flotas inteligentes, analíticas de Marketing, protección contra incendios y en general de cualquier proceso que deba o pueda ser monitorizado en tiempo real para obtener datos que faciliten la mejora de los procesos de nuestros clientes tanto a nivel de eficiencia como de mejora de su negocio. Gestiono cuentas ya existentes como Enor, Pazo de Barrantes, Puerto de Marín, Banquee Chabee du Maroc, Vieirasa, etc...además abro nuevo negocio en el Mercado asignado. En todo este proceso coordino con el cliente, desde el proyecto hasta la ejecución final, pasando por consultoría, ingeniería, oferta, negociación, administración y ejecución de la obra.

Seguridad PYMES GRANDES CUENTAS E INSTITUCIONES PÚBLICAS CRM
DYNAMICS VIGILANCIA AUXILIARES
BIG DATA NUEVAS TECNOLOGIAS SOLUCIONES CLOUD
DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS CONSULTORIA TIC DESARROLLO DE NEGOCIO
SOCIAL SELLING PRESENTACIONES CORPORATIVAS GESTIÓN COMERCIAL
EVENTOS CORPORATIVOS NETWORKING

- **12/2020 – CONSULTOR COMERCIAL VODAFONE BUSSINES GGCC EN GRUPO FIRMATEL.**

Firmatel es el principal distribuidor de Vodafone Bussines en Galicia y se encuentra entre los 10 más importantes de España. A través de ellos gestiono la captación y desarrollo de medianas y grandes cuentas, empresas con un mínimo de 40 trabajadores, ofreciéndoles, principalmente, proyectos de Digitalización y consultoría TIC: Conectividad, Redes, Digitalización de procesos, Cloud Services, IoT, Saas, Ciberseguridad, Marketing Digital, Control de fichaje y accesos. Con herramientas propias de Vodafone, Firmatel y otros partners: Azure, Microsoft, Google, Be Digital, Cisco, Locatel, etc...Realizando el proceso completo de la venta desde cero y coordinando con el equipo técnico la implantación final de los servicios y productos contratados. Trabajando con un alto grado de autonomía y reportando a Gerencia y dirección del canal y cubriendo las cuatro provincias Gallegas. Con un alto nivel de interlocución me dirijo a Directores Generales, Jefes De Compras, Responsables de Sistemas o RrHh, Directores financieros y de Marketing, Concejales, Alcaldes, etc...

DIGITALIZACIÓN PYMES, GRANDES CUENTAS E INSTITUCIONES PÚBLICAS
BIG DATA NUEVAS TECNOLOGIAS SOLUCIONES CLOUD
MARKETING DIGITAL
DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS CONSULTORIA TIC DESARROLLO DE NEGOCIO,
VENTA CONSULTIVA
SOCIAL SELLING PRESENTACIONES CORPORATIVAS GESTIÓN COMERCIAL
EVENTOS CORPORATIVOS NETWORKING CRM Y OFFICE 365

- **09/2019 – 12/2020 KEY ACCOUNT MANAGER GALICIA SUR SOLUCIONES DE SEGURIDAD MOBILE EN SECURITAS SEGURIDAD ESPAÑA S.A.**

El canal de Soluciones de Seguridad Mobile es la apuesta de Securitas para llevar a cabo la implantación y comercialización de su nuevo modelo de negocio que escapa de la apuesta tradicional por la vigilancia llevada a cabo casi únicamente por Vigilantes Jurados y pone el foco en la utilización conjunta de la tecnología más avanzada en seguridad y el capital humano como elemento de apoyo y de manera más proactiva a esta tecnología. Como Kam de la delegación de Pontevedra y Ourense soy responsable, junto al gerente de la delegación, del desarrollo y comercialización en nuevos clientes y en la cartera ya existente. Me dirijo exclusivamente a medianas y grandes cuentas, así como a instituciones, siendo responsable de la gestión de la cuenta a lo largo de su vida en la compañía, coordinando el trabajo con ingenieros y operativa.

Seguridad PYMES GRANDES CUENTAS E INSTITUCIONES PÚBLICAS CRM DYNAMICS
BIG DATA NUEVAS TECNOLOGIAS SOLUCIONES CLOUD
DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS CONSULTORIA TIC DESARROLLO DE NEGOCIO
SOCIAL SELLING PRESENTACIONES CORPORATIVAS GESTIÓN COMERCIAL
EVENTOS CORPORATIVOS NETWORKING

- **04/2018 – 09/2020 DIRECTOR GALICIA EN SOCIMENT - CONSULTOR DE MARKETING Y PUBLICIDAD, DIRECTOR DE CUENTAS Y COMERCIAL – ABCOMUNICACIONES.**

Responsable de la delegación de Galicia para la agencia de Marketing Sociment.

Marketing digital Pymes y grandes cuentas ZOHO CRM
DIRECCION DE EQUIPOS DISEÑO WEB PUBLICIDAD
digitalización de empresas consultoria TIC DESARROLLO DE NEGOCIO
AREA MANAGER DIRECCION COMERCIAL GESTIONCOMERCIALMARKETING
EVENTOS CORPORATIVOS REDES SOCIALES

- **03/2017 – 03/ 2018 JEFE COMERCIAL FERROL EN CORPORACIÓN VOZ DE GALICIA S.A. DIRECCIÓN DEL PROGRAMA AD IMPACT FERROL, ADJUNTO A LA DIRECCIÓN PROGRAMA AD IMPACT CORUÑA:**

Dirección comercial y administrativa de la segunda unidad de negocio de la Corporación Voz de Galicia, con una facturación aproximada de 5.000.000 de Euros La Voz de Galicia ed. Ferrol es el tercer periódico de Galicia. Dirijo y lidero un equipo de 6 comerciales y 2 administrativos, atendiendo directamente las grandes cuentas de la Unidad de Negocio, tanto públicas como privadas, y la relación con las agencias de publicidad y comunicación locales, gallegas /o nacionales. Creo, comercializo y gestiono los eventos de la Corporación en mi área: Días de la Bicicleta, Foros de Negocio: Puerto de Ferrol, Reganosa, / Charlas Saludables, etc..en este 2017 vamos a realizar más de diez eventos. Represento oficialmente a la Corporación Voz en todo tipo de actos públicos y privados, coordino las acciones de marketing local y la logística del departamento de ventas y promociones en la edición. Asumo las mismas responsabilidades que en mi posición anterior.

Gestión de las relaciones públicas Eventos corporativos SalesForceCRM
 dirección Marketing y publicidad online Relaciones institucionales
 procesos de selección comercial social selling Ventas
 Gestión y seguimiento de ofertas Marketing tarifas comerciales
 Liderazgo de equipos comerciales Elaboración de propuestas comerciales
 Gestión presupuestaria

• **01/05/2015 – JEFE COMERCIAL PONTEVEDRA EN CORPORACIÓN VOZ DE GALICIA S.A.:**

El jefe comercial es el responsable de la generación de negocio en su zona de acción, en mi caso Pontevedra, se responsabiliza de la consecución del presupuesto asignado a la delegación y también gestiona la representación oficial de la corporación en apoyo del Delegado.. A su vez también es responsable de las acciones de marketing a nivel local con lo que depende de dos departamentos: Comercial, reportando directamente al director comercial del grupo y Marketing/Ventas reportando al director correspondiente. Dirige el equipo comercial, gestiona la relación con las agencias publicitarias locales y atiende directamente las grandes cuentas de su unidad de negocio. Fija con total autonomía las tarifas locales y las ofertas y campañas a aplicar, Crea productos propios y dirige su implantación y comercialización. Además gestiona y diseña la presencia de la La Voz de Galicia como patrocinador o coorganizador en los eventos importantes que se llevan a cabo en su zona de acción o proponiendo otros nuevos. Con un nivel de interlocución muy alto negocia con directores Generales o de Marketing los acuerdos publicitarios, y con Alcaldes/Concejales o Diputados Provinciales el gasto publicitario de dichas instituciones. Es responsable del negocio local de las cuatro compañías de la corporación: La Voz de Galicia, RadioVoz, lavozdegalicia.es y V Televisión. En mi caso dirijo un equipo de 5 comerciales, con un crecimiento de facturación de un 60%, gestiono un presupuesto de casi 700,000 € de facturación publicitaria, hice crecer el presupuesto del año anterior en un 110%, y superé el presupuesto anual en un 42%, cree nueve productos nuevos y 3 eventos propios además gestioné la presencia de la corporación en todos los festivales musicales de la marca Festivales Rías Baixas.

Gestión de las relaciones públicas Gestión comercial Eventos corporativos
 SalesForce CRM Marketing digital Sap IBM Lotus (Notes Domino)Office Spot Gestión
 seguimiento de ofertas Negociación de ofertas
 Dirección de equipos Tarifas comerciales estrategia comercial Excell
 Selección y formación de equipos.
 Gestión presupuestaria

• **07/2014 – 04/2015 JEFE DE VENTAS RED PROPIA PONTEVEDRA EN ASISA SEGUROS MÉDICOS S.A.:**

Trabajando desde la delegación Galicia Sur en Vigo, me encargo de la selección, formación, gestión y liderazgo de los agentes exclusivos de la compañía en la provincia de Pontevedra así como de la red de agentes colaboradores externos.

Gestión comercial Gestión y seguimiento de ofertas
 dirección de equipos comerciales Selección de personal
 Liderazgo de equipos Negociación CRM Excell
 Selección de personal a través de Internet grandes y medianas cuentas
 Microsoft Office
 Formación de equipos.

- **03/2014 – 07/2014 ASESOR FINANCIEROS EN BILBAO VIDA GESTORES FINANCIEROS S.A (GRUPO CATALANA OCCIDENTE):**
- **05/2013 –02/2014 EJECUTIVO DE CUENTAS ONLINE GALICIA EN QDQ MEDIA S.A.U:**

CRM (Customer Relationship Management) Gestión comercial
 consultoria digital Gestión de Agendas Marketing digital SEM
 Internet Marketing SEO Conocimientos del paquete office

- **10/2012 – 01/2013 DELEGADO TERRITORIAL EN TACTIO ESPAÑA S.L:**

Gestión y seguimiento de ofertas Consultoría de estrategia y operaciones
 grandes cuentas alto nivel de interlocución Conocimientos del paquete office
 Centros comerciales gestión de agenda

- **09/2011 – 02/2012 RESPONSABLE COMERCIAL GALICIA EN PISOS.COM-GRUPO VOCENTO :**

CRM (Customer Relationship Management) representación corporativa
 Seguimiento de ofertas comerciales acuerdos comerciales
 Conocimientos del paquete office Marketing en Internet Negociación
 apertura de mercado gestión de agenda
 gestión de Grandes y medianas cuentas.

- **07/2008 – 07/2011 ÁREA MANAGER GALICIA SUR en ANUNTIS SEGUNDAMANO - ADEVINTA ESPAÑA:**

Dirección de la delegación comercial de la compañía para las provincias de Pontevedra y Ourense, dirigiendo un equipo de 6 comerciales. Localización y negociación de la oficina física, apertura, selección y formación de todo el equipo comercial en tres fases: En primer lugar un comercial para la provincia de Ourense y dos para la provincia de Pontevedra. En una segunda fase se contrató un segundo comercial para Ourense y un tercero para Pontevedra, en la última fase se contrató un último comercial para Pontevedra.

Coordinación y supervisión del equipo, apoyo comercial. Negociación de tarifas, presupuestos con clientes, ofertas y campañas comerciales a nivel de centro, detección de nuevas oportunidades, seguimiento de los clientes más importantes y realización de acciones de marketing y promoción a nivel de centro o de Galicia. Negociación de acuerdos globales con clientes a nivel de

comunidad gallega. Elaboración de los objetivos comerciales del centro conjuntamente con la dirección de negocio. Aplicación de estrategias nacionales en provincias y estudio continuo del mercado y detección de posible competidores y seguimiento de su evolución a nivel local.

Los resultados del centro en estos tres años reflejan un crecimiento del 40% aprox. En Pontevedra y de hasta un 110% en Ourense, llegando a alcanzar en Junio de 2011 una facturación conjunta de aprox. 91.000€/mes.

- Valorado como **Mejor Director** de centro en la encuesta **GREAT PLACE TO WORK 2010**
- Valorado como **segundo mejor director de centro** en la encuesta **GREAT PLACE TO WORK 2011**

Desarrollo del liderazgo Marketing digital selección de equipos comerciales
nuevas tecnologías Gestión de cuentas clave Ventas de software
area manager Microsoft Dynamics NAV (Navision) Dirección de equipos
procesos de digitalización nuevas tecnologías Elaboración de presupuestos
Microsoft Dynamics CRM Gestión presupuestaria

- **07/2006 – EJECUTIVO DE CUENTAS ON-LINE en ANUNTIS SEGUNDAMANO ESPAÑA -ADEVINTA:**
- **Premio al mayor crecimiento comercial y exitosa gestión,** Reunión de Ventas on-line, Julio 2009.

Gestión de PYMES Gestión y seguimiento de ofertas Marketing digital
Negociación de ofertas Internet Marketing Gestión de cuentas clave
Microsoft Dynamics CRM Ventas

- **03/2006 – 5/2006 COMERCIAL en SECURITAS DIRECT ESPAÑA:**
- **03/2005 – 02/2006 RESPONSABLE COMERCIAL en INDEX VIGO:**

Empresa dedicada a implantar nuevas tecnologías en Pymes: Servicios de Internet, software de gestión, crm, páginas web, telefonía ip, telefonía móvil, centralitas, etc...Dirigía un equipo que constaba de cuatro comerciales y una secretaria, siendo un canal nuevo que creó la empresa.

Venta de telefonía y conectividad Internet
Marketing
Comunicaciones móviles Digitalización Ventas de software

- **02/2002 – 05/2006 PROPIETARIO Y GERENTE DE LA DISCOTECA ZOOM en VIGO**

- **10/2000 – 10/2001 DELEGADO COMERCIAL para GALICIA en VIRGIN RECORDS ESPAÑA**

- **01/1993 – 09/2000 PRODUCTOR MUSICAL Y PROGRAMADOR FREELANCE**

Durante más de diez años me dediqué por cuenta ajena o propia a la programación musical y a la producción de espectáculos en directo en diversos puntos de Galicia, Asturias, León y Norte de Portugal. Desde la programación en exclusiva de diferentes clubs, el más conocido **LA IGUANA CLUB** en Vigo, a grandes producciones como **Joaquín Sabina, James Brown, Estopa, Mónica Naranjo, Rubén Blades** y otros...ocupándome de la contratación de los artistas, la dirección de la producción y la promoción local y la negociación con Ayuntamientos o posibles clientes.

OTRAS HABILIDADES:

- **DISEÑO GRÁFICO – NIVEL MEDIO**
- **RELACIONES PUBLICAS – NIVEL EXPERTO**
- **RELACIONES CON LOS MEDIOS – NIVEL EXPERTO**
- **GESTION DE AGENDA – NIVEL EXPERTO**
- **MANEJO DE HERRAMIENTAS DE GESTIÓN: CRM MICROSOFT DYNAMICS, NAVISION, MICROSTRATEGY, SALESFORCE - NIVEL EXPERTO**
- **MEDIOS Y CAMPAÑAS ONLINE – NIVEL EXPERTO**
- **CREACIÓN,NEGOCIACIÓN Y SEGUIMIENTO DE OFERTAS – NIVEL EXPERTO**
- **GESTIÓN DE EQUIPOS – NIVEL EXPERTO**
- **MARKETING LOCAL – NIVEL EXPERTO**
- **FORMACIÓN Y SEGUIMIENTO A COMERCIAL - NIVEL EXPERTO**
- **PROCESOS DE SELECCIÓN Y FORMACIÓN COMERCIAL – NIVEL EXPERTO**

CAPACIDADES Y APTITUDES:

- **CAPACIDAD DE APRENDIZAJE**
- **CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN**
- **ACTITUD PROACTIVA**
- **CAPACIDAD DE LIDERAZGO**
- **TRABAJO EN EQUIPO**
- **CAPACIDAD DE ORIENTACIÓN HACIA CONSECUCIÓN DE OBJETIVOS.**
- **APTITUD COMERCIAL**

