



JOSÉ MARIO SÁNCHEZ REYES

Representante de Ventas y MKT

SOBRE MI

Profesional de ventas altamente productivo y disciplinado, con más de 6 años de experiencia en los sectores educativo, inmobiliario y de TI. Especializado en la gestión del ciclo completo de ventas y en modelos B2B, B2C y B2B2C. Experiencia representando equipos comerciales en México, Brasil y España, lo que permite una rápida adaptación a distintos mercados, metodologías y culturas. Colaborador eficaz, con habilidades sólidas de resolución de problemas y un interés constante en neuromarketing y neuroventas.

EDUCACIÓN

Grado en Derecho

Escuela Bancaria y Comercial, CDMX, Mexico.
2016 - 2021

Master en Dirección Comercial y Marketing Digital

Universidad Nebrija, Madrid, España.
2024-2025

HABILIDADES

- Productividad y dinamismo
- Liderazgo y trabajo en equipo
- Desarrollo de negocios
- Habilidades interpersonales
- Análisis de mercado
- Crecimiento de ingresos y cumplimiento de objetivos

IDIOMAS Y PROGRAMAS

- Inglés: Certificado C1
- Español: Nativo
- Power BI y Microsoft Office Suite
- Salesforce y HubSpot

+34 662454481

15/09/1999

jmario150999@gmail.com

Av. de Torcuato Fernández Miranda, 33203, Gijón

EXPERIENCIA

Representante de Ventas-Campus Madrid *Abril 2025 - Presente*

BSBI Español Madrid, España.

- Asistencia a ferias estudiantiles para captar posibles clientes
- Apertura e implementación de operaciones en la nueva sede de Madrid
- Representante de ventas para todo el mercado del campus de Madrid
- Cumplimiento de KPIs y gestión del proceso de ventas a través del pipeline
- Uso de Salesforce CRM para gestión de tareas y seguimiento de leads
- Identificación de oportunidades de negocio y promoción del nuevo campus de Madrid

MKT de Contenido y Ventas

Diciembre 2024 - Abril 2025

Sala de Despiece Madrid, España (Prácticas).

- Gestión de redes sociales y contenido digital
- Creación de material visual y textos para menús y eventos
- Colaboración con el equipo culinario en la narrativa de conceptos
- Optimización del desempeño del contenido mediante análisis
- Gestión de alianzas con influencers y medios
- Incremento de reservas e ingresos a través de campañas de marketing
- Promoción de eventos y cenas privadas para aumentar las ventas

Representante-Desarrollo de Negocios *Abril 2023- Diciembre 2024*

MiResil Madrid, España.

- Ventas B2B y B2C
- Gestión de todo el ciclo de ventas
- Análisis de oportunidades de mercado
- Evaluación de oportunidades de negocio
- Atención a clientes outbound
- Envío de propuestas y ajuste del enfoque según las necesidades del cliente
- Cierre de contratos

Especialista Inmobiliario

Septiembre 2021- Febrero 2023

TrueHome (LOFT)I São Paulo, Brasil.

- Generación de leads y obtención de firmas de clientes para brindar servicios
- Realización de valoraciones inmobiliarias y presentación de propiedades con alta probabilidad de venta
- Gestión de contenido y publicaciones de propiedades en diversas plataformas
- Uso de CRM y programas como Trato, Webapp y Slack
- Capacitación de nuevos empleados para cerrar acuerdos de manera eficiente en una sola llamada
- Contratación con clientes y gestión del ciclo completo de ventas

Customer Success Manager

Febrero 2020- Julio 2021

EF México Ciudad de México, México.

- Ventas B2C y venta cruzada de programas educativos
- Seguimiento de solicitudes de estudiantes, incluyendo trámites de visa y pasaporte
- Elaboración de cotizaciones y asesoramiento sobre cursos
- Seguimiento del progreso de los estudiantes y del cumplimiento de los cursos de principio a fin
- Mantenimiento de relaciones sólidas con los clientes para asegurar su satisfacción y fidelización
- Coordinación con equipos internos para optimizar la prestación del servicio