



Esteban Jesús Ruiz Martín

El puerto de Santa María - Cádiz

Tel: 691787009

E-mail estebanjrm@gmail.com

Vehículo propio: Si

Disponibilidad: Inmediata

CV Inscrito
desde Infojobs



PERFIL PROFESIONAL

Biólogo con un perfil único que fusiona **4 años de disciplina operativa militar** con una trayectoria de éxito en ventas, logrando ser **Nº 1 nacional** en productividad. Especialista en captación directa y **negociación persuasiva**, actualmente aplico **Inteligencia Artificial** para optimizar la eficiencia comercial. Aporto rigor científico, resiliencia y un enfoque total a objetivos para la asistencia técnica en el sector salud. **Residencia en Cádiz y movilidad total.**

COMPETENCIAS

- **Venta Consultiva y Captación:** Experiencia en captación directa, argumentación de valor y cierre orientado a resultados.
- **Comunicación Técnico-Científica:** Simplificación de conceptos complejos; ponente en congresos y experto en comunicación no verbal.
- **Formación y Demo de Producto:** Capacidad de aprendizaje ágil y formación técnica a clientes en entornos de alta exigencia.
- **Disciplina y Rigor Operativo:** Hábitos de puntualidad y cumplimiento estricto de protocolos desarrollados en Infantería Ligera.
- **Gestión Digital y Eficiencia (IA):** Manejo de CRM y uso de herramientas de IA para optimizar la preparación de visitas y análisis.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- **Fidelización y Servicio al Cliente:** Estrategias para la optimización de la experiencia del cliente y consolidación de relaciones a largo plazo.
- **Venta y Negociación:** Técnicas de captación (incluyendo redes sociales), cierre y **Comunicación No Verbal** aplicada a la atención comercial.
- **Ciberseguridad y Digital:** Seguridad de la información e Itinerario de Competencias Digitales (Ofimática avanzada)
- **Formación Técnica y Bio:** Sostenibilidad, reciclaje, biodiversidad, voluntariado ambiental y horticultura ecológica (UJA / IFAPA / Zoobotánico).

IDIOMAS

Inglés: Nivel B1 (Preliminary English Test) – Cambridge University.

EXPERIENCIA LABORAL

The Phone House, MásMóvil (Jerez – Cádiz) (2023-2026)

Técnico de control de ventas y gestión de clientes

- **Control Técnico y Operativo:** Supervisión de procesos administrativos y comerciales complejos, asegurando la calidad y garantizando el cumplimiento de normativas y la excelencia en el registro de operaciones.
- **Gestión B2B y Soporte:** Resolución de incidencias técnicas y administrativas para clientes de cartera, manteniendo la continuidad del servicio en entornos de presión.
- **Hitos de Rendimiento y Reconocimiento Mundial:** Posicionado **como Nº 1 en ventas y productividad** de la compañía de manera recurrente a nivel nacional.
- **Contribución clave** para situar a la sede en la **3ª posición del ranking mundial de productividad de The Phone House**, demostrando un rendimiento de élite bajo estándares internacionales de calidad y ventas.

Trayectoria en sector ventas, telecomunicaciones y energía (2018-2023)

Especialista en Captación y Asesoría Técnica inicial

- **Excelencia en Prospección Telefónica y Detección de Necesidades:** Reconocido como **2º mejor captador en Más Sol**, liderando la apertura de mercados mediante la identificación de perfiles aptos para estudios energéticos de instalaciones fotovoltaicas.
- **Comunicación Persuasiva y Agilidad:** Experiencia sólida en captación en frío, tanto telefónica como presencial en stands para marcas líderes como Orange y Digi, con alta capacidad para sintetizar propuestas de valor complejas y generar interés inmediato en el interlocutor.
- **Resiliencia y Consecución de Objetivos:** Superación constante de KPIs comerciales exigentes en el sector energético (Endesa, Selectra), manteniendo un alto nivel de rendimiento bajo objetivos diarios y rigor en la gestión de datos de clientes potenciales.

EXPERIENCIA MILITAR

Militar de tropa – Soldado de Infantería Ligera (2014 – 2018) Regimiento "Tercio Viejo de Sicilia" Nº 67 (San Sebastián)

- **Disciplina y Rigor Operativo:** Cuatro años de servicio activo destacando por la estricta adherencia a protocolos y la cadena de mando, valores esenciales para la asistencia técnica en entornos jerarquizados como el quirófano.
- **Resiliencia y Trabajo bajo Presión:** Alta capacidad de concentración y mantenimiento del rendimiento en situaciones de fatiga y estrés, desarrollada a través de instrucción continua y ejercicios operativos de alta exigencia.
- **Compromiso y Valores:** Sólido sentido de la responsabilidad, puntualidad y lealtad institucional, garantizando siempre la máxima profesionalidad en el cumplimiento de las funciones asignadas.

ESTUDIOS

Máster en Inteligencia Artificial (2025) – Big School y Universidad Isabel I

- **Enfoque en Eficiencia:** Especialización en la **automatización de procesos comerciales** y análisis predictivo de datos para la optimización de rutas y objetivos de venta.
- **Vanguardia Tecnológica:** Aplicación de herramientas de IA generativa para la creación de propuestas de valor personalizadas y mejora de la comunicación técnica con clientes

Grado en Biología. Universidad de Jaén (2009 – 2014)

- **Hito Académico:** Ponente en el **III Congreso de Prácticas (2012)** con la investigación: "**Efecto de las hormonas vegetales sobre el crecimiento y desarrollo de las plantas**".
- **Prácticas en Zoobotánico de Jerez:** Realización de estudios etológicos en *Gazella dorcas* y manejo de software especializado ARKS para la gestión de datos técnicos y bienestar animal.
- **Negociación y Captación de Alto Impacto:** Iniciativa propia en la captación de fondos para el apadrinamiento de especies (Suricatas), logrando la conversión de visitas en patrocinios reales mediante una **conversación eficaz y persuasiva** con empresas y particulares; uniendo el rigor técnico con una capacidad innata para el cierre de acuerdos.