

ADRIÁN GABRIEL MOURIÑO SAVALL

Especialista Comercial en Soluciones de Seguridad | Desarrollo de Negocio | Venta Consultiva

Palma de Mallorca, España | Tel: 601437746 | Email: adrianmourino@hotmail.com | LinkedIn: [linkedin.com/in/adrianmourinosavall](https://www.linkedin.com/in/adrianmourinosavall) |
Español: Nativo | Inglés: Nivel Intermedio

PERFIL PROFESIONAL

Especialista comercial con sólida trayectoria en desarrollo de negocio y venta consultiva de soluciones de seguridad. Experiencia comprobada en entornos de alta exigencia comercial, con desempeño sostenido por encima de los objetivos y posicionamiento destacado dentro de equipos de ventas. Perfil senior orientado a resultados, confiable, con alta capacidad de negociación y generación de relaciones de largo plazo.

COMPETENCIAS CLAVE

Desarrollo de negocio B2B | Venta consultiva | Captación y fidelización de clientes | Cierre de ventas | Negociación comercial | Gestión de pipeline | Seguridad electrónica | Orientación a resultados

EXPERIENCIA PROFESIONAL

PROSEGUR

Especialista Comercial | Experto en Seguridad

Diciembre 2023 – Actualidad | Palma de Mallorca, España

Desarrollo de negocio y venta consultiva de soluciones de seguridad electrónica, gestionando el ciclo comercial completo en un entorno de objetivos exigentes y alta competitividad.

- Cumplimiento promedio del **110%–130% del objetivo mensual**, superando de forma sostenida el piso de **12–14 operaciones**.
- Volumen regular de **12 a 18 operaciones mensuales**, equivalente a aproximadamente **190 contratos anuales**.
- Posicionamiento recurrente dentro del **Top 3 de vendedores** del equipo comercial (10 personas).
- Superación del objetivo mínimo mensual en **+10% a +30%**, manteniendo consistencia en el tiempo.
- Reconocido con **premios corporativos por alto desempeño**, incluyendo incentivos económicos, viajes y reconocimientos internos.
- Alto nivel de efectividad en conversión, basado en diagnóstico de riesgos, propuesta de valor y cierre consultivo.

Perfil orientado a resultados, con desempeño consistente por encima del objetivo y fuerte posicionamiento competitivo dentro de equipos comerciales.

SECURITAS DIRECT

Comercial de Sistemas de Seguridad

Mayo 2019 – Noviembre 2023 | Palma de Mallorca, España

Responsable de la captación y cierre de nuevos clientes mediante venta directa y consultiva de sistemas de seguridad, en un mercado altamente competitivo.

- Cumplimiento promedio del **100%–125% del objetivo mensual**, superando de manera constante el piso de **9–10 operaciones**.
- Volumen sostenido de **9 a 14 operaciones mensuales**, con un promedio anual de **120 a 150 contratos cerrados**.
- Posicionamiento habitual dentro del **Top 3 de vendedores** en equipos de **10 a 12 comerciales**.
- Superación recurrente del objetivo mínimo mensual, asegurando estabilidad y previsibilidad comercial.
- Múltiples **distinciones por superación de objetivos**, incluyendo premios corporativos y beneficios económicos adicionales.
- Sólida capacidad de cierre y fidelización en ciclos de venta cortos.

EXPERIENCIA COMERCIAL ADICIONAL

Autónomo

1979 - 2019 | Buenos Aires, Argentina

Experiencia previa en áreas comerciales de transporte, inmobiliario y sector automotor, desarrollando habilidades de negociación, visión de negocio y orientación al cliente.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Perito en Relaciones de Trabajo e Higiene Laboral | Disponibilidad para viajar | Permiso de conducir profesional