



CRISTIAN MARTÍNEZ MARTÍN

RRHH | TALENTO COMERCIAL
RECLUTAMIENTO · FORMACIÓN
DESARROLLO

CONTACTO

☎ 685 039 974

✉ cristian.martinez.rrhh@outlook.com

📍 Zaragoza

COMPETENCIAS RRHH

- Entrevista y selección (perf. comerciales)
- Onboarding y acompañamiento
- Formación y coaching de equipos
- Gestión por KPIs y desempeño
- Comunicación y gestión de clientes
- Organización y reporting (Excel)

ÁREAS DE INTERÉS

- Talent Acquisition · L&D · People Ops
- Selección ventas · Formación comercial

HERRAMIENTAS

- Office 365 (Excel/Word/PPT)
- CRM comerciales
- Reporting / seguimiento

IDIOMAS

- Inglés B2

FORMACIÓN

- DGSFP Nivel 2 – Distribución (IDD)
- Ing. Téc. Industrial (2001–2004) — PFC pendiente

PERFIL

Perfil orientado a RRHH Generalista (People Operations), con 16+ años de base de negocio. Experiencia en onboarding, formación, soporte a procesos y seguimiento por KPIs. Manejo de herramientas de gestión empresarial (ERP), CRM y Office 365, con foco en organización, coordinación con managers y retención/engagement.

EXPERIENCIA (ENFOQUE PERSONAS Y NEGOCIO)

● Agente Integral — OCASO, S.A.

07/2023 – Actualidad

- Gestión integral de cartera: captación, fidelización y seguimiento postventa
- Planificación de actividad comercial y priorización de oportunidades (pipeline)
- Gestión de renovaciones y vencimientos; prevención de morosidad
- Gestión y resolución de incidencias (cliente/siniestro) orientada al servicio.
- Reconocimiento: Mejor Agente Producción Regional Zaragoza 2023

● Agente Exclusivo — Generali España de Seguros y Reaseguros, S.A.

07/2018 – 06/2023

- Desarrollo completo del Agente Plan de Carrera (APC): prospección, cierre y crecimiento de cartera
- Venta consultiva; seguimiento de retención/renovaciones
- Uso intensivo de CRM y herramientas digitales; reporting y control de actividad
- Reconocimiento: Premio Agente Plan de Carrera 2020 (Top 50 nacional) y salida APC éxito 2022

● Gestor Comercial — PepsiCo Iberia & Orangina Schweppes

10/2013 – 10/2014

- Gestión de cartera y relación con clientes; cumplimiento de KPIs comerciales
- Ejecución de acciones de Trade Marketing y coordinación en punto de venta
- Reconocimiento: Mejor Vendedor Nacional Grupo PepsiCo (Q4 2013)

● Gestor Comercial — Grupo Leche Pascual

07/2012 – 07/2013

- Venta en ruta preestablecida y ampliación de cartera (Horeca, canal tradicional y Gran Consumo)
- Optimización de rutas y seguimiento mediante CRM; reporting de actividad
- Propuesta y gestión de acuerdos (venta de maquinaria Café Mocay)

● Área Norte Sales Manager — La Compagnie des Desserts

01/2007 – 06/2012

- Promoción interna: dirección, formación y acompañamiento de equipos comerciales
- Gestión de grandes cuentas (KAM) y acuerdos nacionales
- Back-office comercial: presupuestos, seguimiento, facturación, ferias