

CARLOS POLASTRI

• Alicante, Spain • carlospolastri7it@gmail.com • +34 673235757

Educación

Founderz & Microsoft

Máster en Inteligencia Artificial e Innovación

Remoto

2026

Escuela Superior Politécnica del Litoral

Licenciatura en Administración de Empresas [Ganador Business Strategy Game]

Guayaquil, EC

2019-2023

Experiencia

Mercanza

Ejecutivo de Ventas Full-Cycle

Nov 2025 – Present

- Construyo y mantengo pipeline cualificado prospectando cuentas enterprise, navegando ciclos de venta técnicos complejos y negociando contratos alineados con los objetivos de negocio del cliente

Transportes Alicorba SL

Alicante, ES

Gerente de Operaciones y Cuentas

Nov 2024 – Oct 2025

- Gestioné operaciones de negocio y relaciones con más de 60 cuentas B2B para empresa de logística doméstica que genera €3M en ingresos anuales, supervisando directamente un equipo de 5 empleados
- Lideré iniciativas de transformación digital transitando flujos de trabajo en papel a soluciones en la nube, reduciendo interrupciones del servicio en un 25% mediante protocolos de coordinación mejorados
- Realicé seguimiento del rendimiento P&L y optimicé asignación presupuestaria en operaciones, mejorando eficiencia operativa y márgenes de beneficio

Level Up Business School

Alicante, ES

Responsable de Alianzas y Gestión de Eventos

Feb 2024 – Nov 2024

- Negocié alianzas estratégicas con cadenas hoteleras (NH Hotels, Sercotel) reduciendo costes de eventos en un 40% y ahorrando €50K anuales mediante mejores términos contractuales
- Coordiné más de 90 eventos mensuales en toda España para más de 5.000 asistentes, creando base de datos de más de 500 hoteles usando Google My Maps para mejorar eficiencia en reservas
- Colaboré con equipo de marketing para optimizar presupuesto mensual de publicidad en Meta de más de €120K, analizando rendimiento de campañas y mejorando ROI mediante cancelación de anuncios de bajo rendimiento

Distribuidora Mis Amigos S.A.

Guayaquil, EC

Ventas B2B Full-Cycle

Feb 2019 – Feb 2022

- Expandí cartera de clientes HORECA un 600% de 20 a 140 cuentas en Guayaquil, Salinas y Samborombón mediante prospección agresiva y venta basada en relaciones
- Cerré consistentemente más de 8 acuerdos mensuales con valor contractual promedio mensual de €3K, gestionando ciclo de ventas completo desde prospección hasta negociación de contratos

Liderazgo y Actividades

Barcelona Sporting Club

Guayaquil, EC

Asistente técnico de Fútbol

Feb 2022 – Ago 2023

- Lideré un equipo de segunda división de 30 jugadores (edades 15-30+) al segundo puesto en competición regional, asegurando clasificación para rondas nacionales
- Colaboré inter funcionalmente con departamentos de scouting, operaciones y administrativos para alinear planificación técnica con ejecución operativa

Habilidades e Intereses

Técnicas: CRM, Google Workspace, Microsoft Office, No-code automation, SEO, Brevo, Canva, Wordpress, Copywriting**Idiomas:** Español (Nativo), Inglés (C1), Italiano (B2)**Intereses:** Entrenamiento personal, Podcasts, Deportes (tenis, pádel, fútbol y más), Viajes