



Roman Rafael Carrion Gavidia

Comercial de ventas • 03540, Alicante / Alacant, Alicante/Alacant

roman12_85@hotmail.com • • 648977757 (preferente)

Datos del candidato

Carnet de conducir: B Autónomo: No Vehículo propio: Si

Experiencia

Telyco (grupo telefónica) • Telecomunicaciones

June 2025 - September 2025 (3 meses)

Empleado/a

CAMPAÑA DE VERANO- Desempeño un cargo de Comercial de ventas donde demuestro sólidas habilidades en venta y relaciones con clientes. Trabajo por objetivos, gestionando de forma efectiva la cartera comercial y captando nuevas cuentas. Destaco por mi capacidad de establecer vínculos duraderos, comprender las necesidades de los clientes y brindar soluciones a medida. Contribuyo al crecimiento de la organización a través de una gestión comercial estratégica y orientada a resultados.

Gestión comercial Marketing Venta Relaciones con clientes Técnicas de venta
 Venta de productos Asesoramiento profesional Captación de cuentas Promoción
 Trabajo por objetivos

Fideysa & pame carrioni • Industria textil, moda y calzado

January 2019 - June 2025 (6 años y 5 meses)

Dirección / gerencia con 21 - 50 personas a cargo

Como Gerente de empresa, dirijo con éxito las operaciones comerciales, gestionando relaciones estratégicas con la red comercial y clientes clave. Destaco en la negociación de contratos, la planificación comercial y el desarrollo de nuevos negocios. Poseo sólidas habilidades en Microsoft Office, comunicaciones empresariales y gestión financiera de la empresa. Gestionando también la parte de compras y cuadrantes de personal, con toda la plantilla de fabricación bajo mi tutela.

Gestión comercial Dirección Negociación con grandes supe... Relaciones con clientes Gestión
 Negociación de contratos Microsoft Office Comunicaciones empresariales Habilidades técnicas
 Desarrollo de negocio Planificación comercial Venta y atención al cliente Akragest
 Administración general Ventas Dirección ejecutiva Dirección estratégica
 Liderazgo de equipos multidisciplinarios Navision B2B Técnicas de venta Venta de productos
 Fidelización Asesoramiento profesional Ejecutivo de ventas Presentaciones de ventas

Quickcredit • Servicios financieros

April 2017 - August 2018 (1 año y 4 meses)

Empleado/a

Comencé un proyecto de financiera en Valencia , su principal finalidad era financiación a corto plazo por mediación de diversos productos como el factoring. Realicé los equipos comerciales como la planificación y estrategias para entrar en el mercado nacional, básicamente generando equipos de agentes externos freelance para la captación de clientes.

Negociación con grandes supe... Relaciones con clientes Gestión de proyectos Planificación

Dirección de proyectos Microsoft Office Liderazgo de equipos multidisciplinarios B2B Supervisión

Técnicas de venta Comunicaciones empresariales Dirección de equipos Fidelización

Venta de productos Asesoramiento profesional Habilidades técnicas Desarrollo de negocio

Venta y atención al cliente Herramientas de gestión de pr...

QDQ Media • Marketing y publicidad

January 2016 - July 2016 (6 meses)

Empleado/a

Comercial de los servicios qdq, marketing digital basándonos en el negocio del cliente y sus necesidades, para poder darle mayor visibilidad en los medios webs de qdq.

Una venta de ciclo más consultivo, generando fuertes vínculos con el cliente para poder ir desarrollando junto a él una estrategia en marketing digital de mayor impacto frente a sus competidores.

Asesoramiento de clientes Análisis de resultados comerciales Comercio Microsoft Office

Venta directa B2B Elaboración de propuestas comerciales Venta de productos

Asesoramiento profesional Captación de cuentas Venta y atención al cliente Ejecutivo de ventas

Asesoría comercial Presentaciones de ventas

te habla (Movistar Empresas) • Telecomunicaciones

January 2014 - April 2015 (1 año y 3 meses)

Empleado/a

Soy responsable de generar y concretar nuevas oportunidades de negocio a través de la prospección de clientes potenciales. Ejecuto estrategias de ventas para posicionar nuestros productos y servicios. Mantengo un estrecho contacto con los clientes existentes para fortalecer las relaciones y asesorarlos sobre nuestras soluciones. Realizo presentaciones personalizadas, elaboro propuestas comerciales y cierro acuerdos de forma efectiva con una atención postventa inmejorable.

Telecomunicaciones Negociación con grandes supe... Relaciones con clientes Microsoft Office

Navision B2B Técnicas de venta Venta de productos Fidelización Asesoramiento profesional

Habilidades técnicas Venta y atención al cliente Ejecutivo de ventas Presentaciones de ventas

Urbetelecom (Vodafone Empresas) · Telecomunicaciones

February 2013 - November 2013 (9 meses)

Empleado/a

Captacion de pymes, base de datos interna y puerta fría. Una captación agresiva a venta directa. Desde la elaboración de la propuesta del cliente hasta dicho cierre de la operación. Vínculos fuerte con dichos clientes para poder desarrollar una captación limpia y gestión los primeros meses en la compañía.

Asesoramiento de clientes

Telecomunicaciones

Análisis de resultados comerci...

Comercio

Venta directa

Microsoft Office

B2B

Elaboración de propuestas co...

Asesoramiento profesional

Negocios

Captación de cuentas

Venta y atención al cliente

Ejecutivo de ventas

Asesoría comercial

salerm cosmetica · Venta al por mayor

December 2011 - December 2012 (1 año)

Empleado/a

representante de peluqueria y cosmetica, trabajo consistía en hacer visitas a mi cartera de clientes y zona periódicamente que a través de ella generaba un fuerte vínculo con el clientes donde gestionaba tanto las ventas como las posible incidencias de ella, también gestión de pago y agilizar la parte logística de zona.

Venta y atención al cliente

Estudios

Estudios reglados

Bachillerato

Bachillerato

ÍES FERNANDO TERCERO AYORA

September 2008 - June 2010 (1 año y 9 meses)

Formación Profesional Grado Medio

Comercio y Marketing

Ausiers Marsh (Valencia)

September 2004 - March 2006 (1 año y 6 meses)

Educación Secundaria Obligatoria

Educación Secundaria Obligatoria

fernando tercero

September 1995 - June 2004 (8 años y 9 meses)

Idiomas**Español:** Nativo**Inglés:** Básico**Conocimientos**

Akragest

Asesoramiento profesional

B2B

Comunicaciones empresariales

Desarrollo de negocio

Ejecutivo de ventas

Fidelización

Habilidades técnicas

Microsoft Office

Negociación con grandes supe...

Presentaciones de ventas

Relaciones con clientes

Técnicas de venta

Telecomunicaciones

Venta de productos

Venta y atención al cliente

Navision

Tejido de punto

Gestión de sistemas de almac...

Seguimiento de ofertas comerc...

Situación laboral

Situación laboral

No estoy trabajando

Disponibilidad para viajar

Buena

Disponibilidad para cambiar de residencia

Buena

Preferencias laborales

Puestos deseados

Comercial de ventas, Ejecutivo/a comercial,
Director/a de ventas, Comercial, Jefe/a de equipo

Modalidad

-

Provincia deseada

Alicante/Alacant

Contrato

Indefinido

Jornada

Indiferente

Salario

Mínimo mensual: 450€