

Ignacio Raúl Rivas

Madrid, España · +34 603539322 · nacho.raul.rivas@gmail.com ·

[Linkedin.com/in/ignacio-raul-rivas](https://www.linkedin.com/in/ignacio-raul-rivas)

Pasaporte italiano - NIE - Carnet de conducir B

Perfil profesional



Llevo 11 años trabajando como agente comercial y atención al cliente en diferentes países y entornos. Me adapto rápido a los equipos con un enfoque proactivo, ayudando a organizar tareas, coordinar dinámicas y mantener un ambiente de trabajo eficiente. Disfruto y sobresalgo especialmente por el trato cara a cara con la gente y de poder explicar bien los objetivos de la empresa, buscando siempre una buena experiencia para el cliente.

Business Development Representative (BDR)

Rafa Nadal Academy - (Junio 2022 – Septiembre 2025, Mallorca)

- Prospección activa y generación de nuevas oportunidades mediante visitas, outreach multicanal y contacto directo con stakeholders clave (clubes, academias y responsables deportivos).
- Desarrollo de acuerdos comerciales estratégicos que ampliaron la presencia de marca y abrieron nuevas vías de negocio.
- Organización y ejecución de demos y presentaciones de producto para acelerar la conversión y fortalecer la relación con stakeholders.
- Gestión del pipeline completo: seguimiento de leads, control de pedidos y soporte postventa para mejorar la retención.
- Impulso del posicionamiento de la marca en Baleares mediante acciones comerciales y activaciones en eventos y torneos.

Sales Advisor / Atención Comercial - Centro de Ski Grandvalira

(Noviembre 2019 – Abril 2022, Andorra)

- Generación de ventas a través de asesoramiento personalizado y gestión de clientes nacionales e internacionales, actuando como nexo entre el cliente y los stakeholders operativos.

- Presentación de productos y experiencias premium, adaptando la propuesta de valor a las necesidades del cliente.
 - Gestión integral del ciclo comercial: captación, seguimiento y resolución de incidencias, garantizando un servicio excelente.
 - Coordinación de grupos y actividades, alineando expectativas con stakeholders para asegurar calidad y seguridad.
 - Gestión de caja diaria y cumplimiento de objetivos comerciales establecidos.
-

Inside Sales Representative - Don Yeyo

(Mayo 2014 – Agosto 2019, Argentina)

- Identificación, prospección y cualificación de clientes potenciales, priorizando oportunidades con impacto en stakeholders locales y regionales.
- Coordinación y liderazgo de un equipo de ventas, definiendo objetivos y optimizando el funnel para asegurar un rendimiento constante.
- Implementación de estrategias de fidelización que aumentaron la recurrencia y el ticket medio por cliente.
- Elaboración de informes comerciales y análisis de métricas para detectar tendencias y orientar decisiones con stakeholders internos.
- Formación en venta consultiva para mejorar la tasa de cierre del equipo y la experiencia del cliente.

Habilidades claves

Trabajo en equipo - Ventas consultivas - Atención a clientes - Gestión y fidelización de cartera de clientes - Resolución de incidencias - Adaptación multicultural - Orientación a resultados y cumplimiento de objetivos - Presentación de producto y argumentación comercial - Negociación y persuasión

Formación

Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

Idiomas

Español (nativo) · Italiano B2 · Inglés A2