



RUBY MORENO PIÑA

Ejecutiva Comercial | Especialista en Ventas y Marketing Digital
Teléfono: (+34) 623701511
e-mail: rubymoren@gmail.com
Coche - inglés B2
<https://www.linkedin.com/in/ruby-moreno-piña-ventas/>

Perfil profesional

Profesional con estudios superiores en ventas, con experiencia en negociación, desarrollo de negocios B2B/B2C y gestión de grandes cuentas, dirección y trabajo en equipo, orientada a resultados e identificación de oportunidades. Experta en CRM (Salesforce, SAP, Power BI) y estrategias de optimización comercial. Destaco por mi capacidad de fortalecer relaciones estratégicas con clientes.

Formación

2022 – 2024	Ciclo Formativo de Grado Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
09/2020 - 06/2021	Certificado English 2B1 /1B2 Official Language School, Valencia
05/2020 (20 horas)	Curso La firma digital Area Consult
11/2020 (100 horas)	Operaciones de control de acceso Cruz Roja Española
11/2020 (12 horas)	Prevención de riesgos laborales Cruz Roja Española
04/2020 - 05/2020	Seguros hogar y vida ASNOR S.A Agencia de seguros Santa Lucia.

Historial laboral

noviembre 2025/actual	Comercial PRL – Grupo MPE Valencia ➤ Desarrollo de cartera de clientes mediante visitas a empresas, gestión de prospección, análisis del trabajo de campo y asesoría en materia de Prevención de Riesgos Laborales y reglado cumplimiento a empresas, formación bonificable y sistemas de gestión.
abril 2025 /junio 2025	Comercial Servicios Digitales – Infortisa Labs Valencia ➤ Prospecté y gestioné clientes para el programa KIT DIGITAL, logrando un 80% de cierres efectivos. comunicando la propuesta de valor para resolver sus necesidades, contratos y ventas de soluciones de software y ordenadores LENOVO.
marzo 2024 / dic 2024	Asesora comercial de tienda en Soluciones Motorizadas Valencia ➤ Implementé un plan de captación que permitió incrementar en 35% de la gestión del proceso de venta de motos de diferentes marcas mediante llamadas, correos y atención personalizada. ➤ Prospección del funnel de ventas y asesoría técnica. ➤ Soporte back office y diseño de contenido.
marzo 2022 /abril 2022	Asesora comercial telefónico en Tech Universidad Tecnológica. Valencia ➤ Asesoría a potenciales estudiantes, matriculación on line, presentaciones, manejo de objeciones, fidelización y cierre de ventas.
Sept. 2017 ago. 2019	Coordinadora de ventas y convenios en Instituto PoliAndino ➤ Diseño de estrategias de ventas y supervisión en las diferentes sedes. ➤ Incremento de las ventas de cursos técnicos en un 60%, trabajo en equipo y mentoría. ➤ Captación de empresas para convenios FCT y organización de eventos de graduación.

Habilidades Clave: Negociación y cierre de ventas - Planificación estratégica - Investigación de mercado