



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 Relaciones con clientes MOVISTAR Trabajo en equipo EMPRESAS

Negociación Promoción Desarrollo profesional Marketing Venta Técnicas de venta

Venta de productos Asesoramiento profesional CRM Comunicación Captación de cuentas

Trabajo por objetivos

Fideysa & pame carrioni • Industria textil, moda y calzado

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

Dirección / gerenciacon 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

EMPRESAS Trabajo en equipo Gestión Negociación de contratos Microsoft Office

Comunicaciones empresariales Habilidades técnicas Desarrollo de negocio Planificación comercial

Venta y atención al cliente Comunicación Akragest Negociación Administración general Ventas

Dirección ejecutiva Dirección estratégica Liderazgo de equipos multidisciplinarios Navision

Desarrollo profesional B2B Técnicas de venta Venta de productos Fidelización

Asesoramiento profesional CRM 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
- EMPRESAS
- Trabajo en equipo
- Planificación
- Dirección de proyectos
- Microsoft Office
- Supervisión
- Comunicaciones empresariales
- Dirección de equipos
- Habilidades técnicas
- Desarrollo de negocio
- Venta y atención al cliente
- Comunicación
- Gestión de proyectos
- Negociación
- Liderazgo de equipos multidisciplinarios
- Desarrollo profesional
- B2B
- Técnicas de venta
- Fidelización
- Venta de productos
- Asesoramiento profesional
- CRM
- 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 comerci...
- EMPRESAS
- Trabajo en equipo
- Negociación
- Comercio
- Microsoft Office
- Venta directa
- Desarrollo profesional
- B2B
- Elaboración de propuestas co...
- Venta de productos
- Asesoramiento profesional
- CRM
- Captación de cuentas
- Venta y atención al cliente
- Comunicación
- 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
- MOVISTAR
- Trabajo en equipo
- EMPRESAS
- Negociación
- Navision
- Microsoft Office
- Desarrollo profesional
- B2B
- Técnicas de venta
- Fidelización
- Venta de productos
- Asesoramiento profesional
- CRM
- Habilidades técnicas
- Comunicación
- 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... Negociación

Comercio Microsoft Office Venta directa B2B Elaboración de propuestas co...

Asesoramiento profesional CRM Negocios Venta y atención al cliente Captación de cuentas

Comunicación Asesoría comercial Ejecutivo de ventas

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.

CRM 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

Ausians 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 Comunicación Comunicaciones empresariales CRM

Desarrollo de negocio Desarrollo profesional Ejecutivo de ventas EMPRESAS Fidelización

Habilidades técnicas Microsoft Office MOVISTAR Negociación Negociación con grandes supe...
Presentaciones de ventas Relaciones con clientes Técnicas de venta Telecomunicaciones
Trabajo en equipo 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€