

JAVIER PUERTA GALLEGO

Responsable de Desarrollo de Negocio | Especialista en IA Aplicada



jpuerta24@gmail.com | +34 637 390 803 | linkedin.com/in/javierpuerta

Madrid, Talavera de la Reina y alrededores | Vehículo propio | Disponibilidad inmediata

PERFIL PROFESIONAL

Profesional comercial con más de 33 años de experiencia en gestión de cuentas, desarrollo de negocio y venta consultiva. **400+ clientes gestionados** a lo largo de su carrera con **80% de superación de objetivos**. Fundador de IAFácil Online, proyecto de IA para partners tecnológicos. En constante evolución con herramientas de IA (ChatGPT, Gemini, Copilot) para optimización de procesos comerciales.

EXPERIENCIA LABORAL

Fundador - IAFácil Online

Servicios de IA para partners tecnológicos | 2025 - Actualmente

- Creación y desarrollo de negocio especializado en soluciones de IA
- 300+ partners contactados | 100+ posts en LinkedIn generando visibilidad de marca**
- Automatización de procesos y formaciones en IA (ChatGPT, Gemini, Copilot)

Desarrollo de Negocio - Aralia Servicios

Facility Services y Management | Febrero 2024 - Actualmente | Madrid

- Captación de clientes en Facility Services, ETT y Centro Especial de Empleo
- 8 nuevos clientes captados | 400.000 € facturación | 35% ratio conversión**

Ejecutivo de Cuentas - CONVERSIA

Servicios Jurídicos | Marzo 2021 - Enero 2024 | Madrid

- Captación y fidelización en protección de datos, compliance y canal de denuncias
- 10 clientes cartera activa | 85% superación objetivos | 90% renovación**
- 4 trimestres consecutivos superando objetivos comerciales**

Comercial Técnico - Grupo Albatros

Formación y RRHH | Septiembre 2017 - Febrero 2021 | Madrid

- Mantenimiento y ampliación de cartera en asesorías y departamentos de RRHH
- 49 clientes gestionados en contrato para la formación y el aprendizaje**

Experiencia anterior:

- Fortuny Abogados (2015-2017): Gestión de cuentas, control de crédito, morosidad
- Ideaspropias Editorial (2008-2015): Cartera institucional, venta e-learning
- Editorial Síntesis (1992-2008): +15 años en ventas editoriales B2B

HABILIDADES

Comerciales

- Captación y fidelización B2B
- Gestión de grandes cuentas
- Negociación y cierre
- CRM y bases de datos

Digitales e IA

- ChatGPT, Gemini, Copilot
- Automatización de procesos
- Marketing digital y redes
- Ofimática avanzada

FORMACIÓN

- Certificado de Profesionalidad Nivel 3** - Gestión Comercial de Ventas (2023)
- Curso ChatGPT, Gemini, Copilot y herramientas de IA** - Kepzes (2025)
- Curso Superior de Tráfico Digital** (2019)

IDIOMAS Y DISPONIBILIDAD

- Español:** Nativo
- Inglés:** Básico (en mejora)
- Disponibilidad:** Inmediata
- Modalidad:** Presencial/Híbrido/Remoto
- Viajes:** Disponible