

# RAMÓN SABATÉ MORET

## VENTAS

### CONTACTO

**Teléfono:** 658 75 84 40

**Correo electrónico:** rsabate75@gmail.com

**Dirección:** 08860 Castelldefels

---

### EXPERIENCIA LABORAL

#### Comercial | 2023 - Actualidad

Colegi d'agents de la propietat immobiliària - Autónomo

- Seguimiento y cierre de leads del colegio y la academia, principalmente por teléfono, con visitas presenciales cuando es necesario.
- Envío de información por correo y gestión del proceso hasta el alta en el colectivo API.
- Organización y promoción de eventos del sector (Evolution y Tribuna Immoscòpia), incluyendo explicación del encuentro y venta de entradas.

#### Gerente Ventas | 2021 - Actualidad

ARGOCO SPAIN S.L - Autónomo

- Gestión integral de ventas en Cataluña, Aragón, Levante, Baleares y Andorra, incluyendo apertura de nuevas cuentas en toda España.
- Acompañamiento y formación técnica a la red comercial para presentar la propuesta de ARGOCO a talleres a través de distribuidores.
- Elaboración de ofertas, promociones, listas de precios y preparación de ferias del sector.
- Seguimiento de la actividad comercial mediante CRM y planificación de presupuestos de ventas por zona.

#### Sales development representative | Septiembre 2020 - Septiembre 2024

CAR HISTORY FRANCE - Autónomo

- Promoción del software para talleres y concesionarios en toda España, incluyendo cadenas y fabricantes de coches, negociando con departamentos técnicos y de posventa.
- Elaboración de propuestas económicas adaptadas a cada cliente y gestión de la relación dual concesionario-central (ej. KIA).
- Desarrollo futuro del equipo de ventas nacional para cubrir todo el territorio conforme crezca la base de clientes.

#### Key Account Manager | Abril 2017 - Julio 2020

VIKA1 S.L. - Autónomo

- Introducción y desarrollo comercial de marcas importadas en España, gestionando grandes cuentas (fabricantes de coches, cadenas de autocentros y retail).
- Elaboración de presupuestos y planes comerciales anuales, incluyendo objetivos para el equipo y la empresa.
- Coordinación de la gestión comercial interna y atención a proveedores.
- Búsqueda e incorporación de nuevos productos, definiendo precios, márgenes y cantidades.
- Preparación y asistencia a ferias nacionales e internacionales.

## **Jefe Ventas Nacional | Enero 2007 - Octubre 2016**

SUMEX S.A.

- Dirección de un equipo nacional de 9 comerciales (6 autónomos y 3 internos).
- Gestión de grandes cuentas, clientes VIP y zonas propias.
- Elaboración de presupuestos, planes de objetivos y participación en decisiones estratégicas junto a gerencia y marketing.
- Negociación con agencias de transporte y coordinación con proveedores.
- Organización y asistencia a ferias, búsqueda de nuevos productos y propuesta de planes de introducción.

## **Responsable de Exportación | Septiembre 2000 - Enero 2007**

Tecnimagen S.A.

- Control de distribuidores europeos: precios, ventas, pagos y producto.
- Elaboración de presupuestos comerciales y planificación de producción junto a logística.
- Coordinación de ferias, definición de productos con I+D y atención a visitas de clientes.
- Benchmarking y análisis de la competencia.

## **Assistant director de compras | Junio 1999 - Agosto 2000**

Asia Pulp & Paper

- Apoyo al jefe de compras y al departamento de logística y ventas.
- Coordinación de embarques desde Extremo Oriente, incluyendo documentación de importación (B/L, certificados, DUA) y control de cartas de crédito.
- Gestión de expediciones de venta y contacto con fábricas, navieras y transitarios para negociar costes de importación.
- Registro de toda la información de importaciones en el sistema informático.

## **FORMACIÓN**

### **1999 – 2003**

Ciencias Empresariales

### **1994 – 1996 / 1997 - 1999**

Administración y Dirección de Empresas (ADE) (Estudios incompletos) Luego me pasé a Ciencias Empresariales