



Javier Moya

KEY ACCOUNT MANAGER / DESARROLLO DE NEGOCIOS



+34 608 813 074



javiernmoya@gmail.com



Barcelona, España



[LinkedIn](#)

Idiomas

Castellano:

Nativo.

Inglés:

Nivel alto.

Habilidades

Ventas B2B - B2C

Resolución de problemas

CRMs y ERPs

Espíritu comercial

Agilidad con los resultados

Logros

PEV Award 2022

Especialista en ventas

MIDEA CARRIER 2022/23

~4000 +/-

Toneladas Vendidas

Sobre mí

Profesional orientado a resultados, con más de una década de experiencia en la industria de HVAC y refrigeración, especializado en ventas técnicas, gestión de proyectos y desarrollo comercial. Promoción y venta de equipos de refrigeración industrial y comercial. Actualmente, gestiono una cartera de más de 600 clientes, instaladores, constructoras, identificando y capitalizando nuevas oportunidades de negocio para el sector. He demostrado una gran capacidad para cerrar acuerdos de alto valor y gestionar negociaciones difíciles con clientes clave.

Con una sólida trayectoria en grandes corporaciones, complementada con experiencia en empresas medianas, apporto una combinación única de conocimiento de los procesos corporativos y la agilidad necesaria para satisfacer las necesidades dinámicas de los clientes. Me motivan los proyectos desafiantes y me desenvuelvo de forma eficaz bajo presión.

Datos académicos

Master en Logística Integral

Universidad de Murcia, España | 2024 - 2025

Lic. Administración de Empresas

Escuela Argentina de Negocios | Septiembre 2020 - 2024

Experiencia laboral

BEIJER REF IBERICA

Fabricante y Distribuidor multinacional | 2024 - Actualidad

- Gestiono grandes cuentas en Cataluña, centrándome en empresas de refrigeración industrial y comercial, promotoras y constructoras para proyectos de climatización.
- Impule un crecimiento significativo de las ventas en cuentas asignadas, incrementando los ingresos de 1,3 millones de euros a 2,2 millones de euros.
- Desarrollo y reviso ofertas y especificaciones técnicas para empresas constructoras.
- Gestión de ventas consultivas de una amplia gama de componentes de refrigeración, como compresores, válvulas, evaporadores, filtros y aceites refrigerantes.
- Asesoramiento y soporte técnico especializado a los clientes mediante la realización de cálculos de capacidad y dimensionamiento de equipos para sistemas HVAC, incluido tecnologías VRF, Rooftops y Chiller, aerotermia, enfriadoras.

- Superviso la cartera de clientes, enfocándome en la retención y fidelización, al mismo tiempo que analizo y desarrollo nuevos negocios con cuentas de alto potencial.
- Experiencia técnica y soporte de ventas para enfriadoras refrigeradas por agua y aire, y refrigerantes nuevos como CO2 y A2L.
- Tengo experiencia en la transición de la industria HVAC/R a refrigerantes de bajo GWP y en la implementación exitosa de soluciones A2L, incluyendo R-454C, R-454B y R-1234yf, entre otros.
- Enfocaque para reactivar y fortalecer las relaciones con los clientes, con un fuerte énfasis en comprender sus necesidades y requisitos.
- Realizo análisis personalizados para comprender a fondo el modelo de negocio de cada cliente. Esto me permite desarrollar y presentar oportunidades beneficiosas para ambas partes e impulsar el crecimiento mutuo del negocio.
- Participo en la presentación y aprobación de propuestas técnicas, así como en la supervisión de todos los proyectos en curso.

MIDEA CARRIER

Fabricante | Enero 2022 - 2024

- Me especialicé en la gestión de clientes de alto valor, gestionando cuentas con un volumen de ventas anual superior al 1 millón de euros. Mi trabajo consistía en profundizar las relaciones con los clientes, identificar sus necesidades específicas y proponer soluciones personalizadas que impulsaran su negocio, lo que se tradujo en una mayor colaboración y rentabilidad.
- Trabajo con monitoreo permanente de los indicadores clave de rendimiento (KPI), además de preparar informes de ventas detallados y análisis de mercado.
- Analisis de las necesidades los cliente y sus proyectos para diseñar soluciones de climatización (HVAC) personalizadas. Garanticé la compatibilidad de equipos y tecnologías para ofrecer sistemas eficientes y a medida, aprovechando mi experiencia en una amplia gama de tecnologías, incluyendo: enfriadoras refrigeradas por agua, sistemas VRF y unidades de tratamiento de aire (UTA).
- Supervisión del ciclo completo de ventas, desde la fase inicial de análisis y diseño hasta el seguimiento de las operaciones comerciales.
- Desarrollo de negocios B2B
- Reportado directamente al Gerente Comercial.
- Participación en planificación de proyecciones de ventas (Forecast).
- Mantengo una alineación continua con los indicadores clave de rendimiento (KPI).
- Desarrollar diversas relaciones con los responsables de compras de nuestros clientes, incluyendo gerentes de instalaciones, gerentes de proyecto, gerentes o supervisores de mantenimiento, ingenieros de proyecto y personal del departamento de compras.
- Participar en el desarrollo comercial de la red de distribuidores, implementando estrategias específicas que llevaron a una mayor participación de mercado y crecimiento de las ventas.

INGEMARK

Carrier Corporation | Enero 2015 - 2022

- Fui responsable de la promoción, la consultoría técnica y la capacitación sobre los equipos de climatización de MIDEA y TOSHIBA, incluyendo VRF, enfriadoras y rooftop. Mi enfoque se centró en dar soporte a las cuentas clave de la compañía y desarrollar relaciones con nuevos clientes con alto potencial de ventas.
- Gestión integral de proyectos. Gestioné todas las operaciones del proyecto desde la activación inicial del cliente hasta la puesta en marcha, un proceso que incluyó la evaluación crediticia, la verificación de certificados, la entrada de pedidos, el seguimiento de pagos, la logística de entrega y la resolución de quejas.
- Visité instaladores de HVAC e ingenierías para especificar nuestros equipos en diversos proyectos, lo que resaltó nuestras ventajas competitivas sobre la competencia.
- Generación de ventas - B2B y B2C