

SANTIAGO DE M.

PERFIL PROFESIONAL

Profesional senior del área comercial con amplia experiencia en captación de negocio, gestión de clientes y negociación B2B. Perfil claramente Hunter, orientado a resultados y al trato directo con el cliente. Amplio conocimiento del entramado empresarial de la región.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Ibersys / Avanta Prevención | Abril 2025 – Diciembre 2025

Responsable Comercial

- Desarrollo y gestión de negocio en PRL y vigilancia de la salud.
- Captación de nuevos clientes (perfil Hunter).
- Negociación de acuerdos comerciales B2B.

Commcenter SL (Telefónica Empresas) | Sept 2024 – Mar 2025

Comercial Empresas

- Venta de soluciones de conectividad y comunicaciones.

Soincon S.L. | Jul 2023 – Mar 2024

Comercial Industria 4.0

- Soluciones de digitalización industrial y software técnico.

Soluciones Integrales para el Rotulista S.L. | Ene 2022 – Jun 2023

Comercial Zona Norte

- Equipos de impresión profesional y consumibles.

Solitium S.L. | Mar 2020 – Nov 2021

Comercial Empresas

- Impresión profesional y transformación digital.

Ricoh España S.L. | Feb 2018 – Feb 2020

Comercial Empresas

- Soluciones documentales y digitales.

Alsa | May 2016 – Jun 2017

Responsable comercial

- Servicios de transporte para instituciones y empresas.

Grupo Vocento – El Diario Montañés | Oct 2006 – Jul 2015

Responsable Publicidad / Subdirector

- Gestión de grandes cuentas.
- Dirección de equipos comerciales.
- Estrategia publicitaria digital y tradicional.

COMPETENCIAS CLAVE

- Venta consultiva B2B
- Perfil Hunter
- Negociación
- Gestión de grandes cuentas
- Liderazgo de equipos

FORMACIÓN

Diplomatura en Graduados Sociales – Universidad de Cantabria Formación en Marketing

(pendiente de tres asignaturas para finalizar)

Gestión Comercial, Liderazgo y RRSS

OTROS DATOS

Inglés: nivel medio | Carnet de conducir | Vehículo propio | Disponibilidad total