



MIGUEL PAVÓN ROMERO

 Calle Virgen de África, 36
Madrid

 mpromero92@gmail.com

 [+34 627 343 966](tel:+34627343966)

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con experiencia en atención al cliente, ventas y marketing. Persona dinámica, resolutiva y con don de gentes. Acostumbrado a trabajar en equipo y bajo presión, con habilidades de organización y servicio en entornos de hostelería y retail.

FORMACIÓN PROFESIONAL

Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing, IES CLARA DEL REY
Grado en Administración y Dirección de Empresas, UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS

Técnico en Animación del punto de venta, TEIDE IV

Escaparatismo y Visual Merchandising, CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA
ESO y Bachillerato, COLEGIO MONTPELLIER

COMPETENCIAS CLAVE

- Atención al cliente y resolución de incidencias.
- Trabajo en equipo y bajo presión.
- Organización de turnos y gestión de caja.
- Comunicación interpersonal.
- Adaptabilidad y actitud proactiva.
- Movilidad y disponibilidad para desplazamientos
- Experiencia en viajes y coordinación logística
- Habilidad en la gestión de trayectos y planificación de rutas

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- INGLÉS NIVEL B2
- Carné de conducir B, vehículo propio
- Competencias digitales:
 - Microsoft Office 365 (Excel, PowerPoint, Outlook) – Avanzado
 - CRM de ventas y herramientas de reporting
 - Alta adaptabilidad a nuevas herramientas digitales
- Carné de manipulador de alimentos
- Formación en PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES Y EXTINCIÓN DE INCENDIOS

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Key Account Manager | 2025 - Actualidad
Grupo Miralles

- Gestión estratégica de grandes cuentas y desarrollo de negocio.
- Desarrollo de PLV y packaging en coordinación con el equipo de diseño.
- Coordinación de proyectos de trade marketing y campañas comerciales.
- Negociación, seguimiento y fidelización de clientes clave.

Delegado Comercial Regional – Sector Retail | 2022 - 2025
Nutribén | Madrid y zona norte de España

- Gestión de puntos de venta en la Comunidad de Madrid, País Vasco, Galicia, Asturias y Cantabria.
- Negociación con centrales de compras y coordinación de acciones comerciales.
- Formación de empleados y especialistas en el canal parafarmacia.
- Introducción y lanzamiento de nuevos productos, así como desarrollo de estrategias comerciales.
- Análisis de datos Sell-Out, Sell-In y seguimiento de KPIs para garantizar el cumplimiento de objetivos anuales.
- Estudio del sector farmacéutico y de la competencia para detectar oportunidades de crecimiento.

Departamento Técnico Comercial | 2014 - 2022
AYPRO | España y Latinoamérica

- Asesoría y gestión comercial de productos de telecomunicaciones.
- Desarrollo de proyectos de ingeniería medioambiental, tanto en España como en Latinoamérica.
- Captación y fidelización de clientes con cartera propia.
- Experiencia transversal en diferentes áreas de la compañía durante más de 6 años, consolidando un aprendizaje integral del negocio.

Comercial y Atención al Cliente | 2015 - 2022
MOBILEPHONECOMUNICACIONES

- Asesoramiento y venta de servicios y productos de telefonía y redes.
- Captación, fidelización y gestión de clientes.
- Formación de empleados, gestión de stocks y apoyo en visual merchandising.

Departamento de Marketing y atención al cliente | 2013 - 2015
MEDIAMARKT

- Gestión de comunicación: cartelería, newsletter, redes sociales y reclamaciones.
- Supervisión de campañas de marketing y desarrollo de estrategias de precios y calidad.
- Gestión de campañas de mailing y atención comercial telefónica.

Atención al Cliente - Telemarketing | 2015
Vodafone

- Gestión de clientes en canal telefónico y web oficial.
- Funciones de agente comercial y de postventa.