



CARLOS MARTÍNEZ

Ejecutivo de Ventas

+34 612 345 678

carlos.martinez@email.com

PERFIL

Profesional de ventas orientado a resultados con más de cinco años de experiencia en desarrollo de clientes, negociación comercial y cumplimiento de objetivos de ventas. Destaco por mi capacidad para identificar oportunidades de negocio, construir relaciones sólidas con clientes y mejorar la rentabilidad de la empresa mediante estrategias comerciales efectivas.

EDUCACIÓN

Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas

Universidad de Valencia — Valencia, España
2016 – 2020

Diplomado en Marketing y Gestión Comercial

Escuela Europea de Negocios — Madrid, España
2020 – 2021

EXPERIENCIA DE PRÁCTICAS

Practicante de Ventas y Marketing Comercial Global España S.L. — Valencia, España

Enero 2020 – Junio 2020

- Apoyo al equipo de ventas en la gestión de clientes potenciales.
- Elaboración de informes de mercado y análisis de competencia.
- Participación en campañas de marketing digital y promociones comerciales.

EXPERIENCIA LABORAL

Ejecutivo de Ventas

Soluciones Comerciales Iberia S.L. — Madrid, España
Marzo 2021 – Presente

Desarrollo y gestión de cartera de clientes corporativos.

Negociación de contratos y cierre de acuerdos comerciales.

Preparación de informes de ventas y análisis de resultados mensuales.

Participación en ferias comerciales y eventos de networking empresarial.

Apoyo en la gestión de pedidos y seguimiento de clientes.

CARLOS MARTÍNEZ

Ejecutivo de Ventas

INVESTIGACIONES

Análisis del Comportamiento del Consumidor en el Comercio Electrónico en España

Proyecto de investigación académica realizado durante la licenciatura en la Universidad de Valencia en 2020, enfocado en el impacto del marketing digital en las decisiones de compra de los consumidores.

Impacto de las Estrategias de Marketing Digital en las Ventas Minoristas

Proyecto de investigación académica — 2019

PREMIOS

Premio al Mejor Proyecto de Marketing Comercial
Universidad de Valencia — 2020

Empleado del Mes
Soluciones Comerciales Iberia S.L.— Octubre 2022

INFORMACIÓN PERSONAL

Nombre: Alejandro Gómez Navarro

Fecha de nacimiento: 15 de abril de 1997

Nacionalidad: Española

PROYECTOS

Proyecto de Estrategia de Ventas para PYMES

Desarrollo de un plan estratégico para pequeñas empresas orientado a aumentar las ventas mediante el uso de herramientas digitales y análisis de mercado.

Proyecto de Estrategia Comercial para Nuevos Mercados Internacionales 2020

Investigación de mercados en América Latina.

Desarrollo de propuestas comerciales adaptadas a diferentes culturas de negocio.

REFERENCIAS

Carlos Martínez Ortega
Gerente Comercial

Soluciones Comerciales Iberia S.L.
Teléfono: +34 612 589 741