Marta Quintana Beltrán

Comercial de ventas B2B · Zona Levante

6XX XXX XXX · marta.quintana@example.com
Valencia · Carné B y vehículo propio
linkedin.com/in/tu-usuario

85	22	6 de 8	B2
clientes activos en la cartera de zona	clientes nuevos abiertos en el último año	trimestres con objetivo alcanzado	de inglés para proveedores

PERFIL

Comercial con cuatro años vendiendo material y servicios a empresas pequeñas y medianas, con cartera propia de 85 clientes activos y visitas planificadas por zona. Sé abrir clientes nuevos, preparar una oferta, negociar condiciones y hacer seguimiento hasta el cobro. Inglés B2 para proveedores. Busco una zona de empresas con objetivos claros y variable por resultados, con incorporación inmediata.

HERRAMIENTAS POR CATEGORÍA

CAPTACIÓN	Visitas en frío · llamadas · ferias · recomendaciones
VENTA	Detección de necesidades · oferta · negociación · cierre
CARTERA	Seguimiento · revisión mensual · reclamaciones · cobro
HERRAMIENTAS	CRM · Excel · agenda compartida · videollamada

EXPERIENCIA

Comercial de zona · Suministros Mediterráneo — 2023 – hoy

- Gestiono una cartera de 85 clientes activos de pymes, con visitas planificadas por zona y revisión mensual de la facturación.
- Abrí 22 clientes nuevos en el último año mediante visitas en frío y seguimiento telefónico de cada oferta enviada.

Asesor comercial de telecomunicaciones · Conecta Soluciones — 2021 – 2023

- Vendí servicios de conectividad a autónomos y comercios, con visita al local y propuesta adaptada a cada negocio.
- Alcancé el objetivo trimestral en seis de los ocho trimestres y recibí la parte variable correspondiente.

Vendedor en tienda de electrónica · Tecnomarket Centro — 2020 – 2021

- Asesoré a clientes en la compra de equipos, expliqué las diferencias entre modelos y gestioné las garantías en tienda.

FORMACIÓN E IDIOMAS

Certificado de profesionalidad COMV0108 Actividades de venta · Centro de formación de ejemplo · 2020

Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales · IES de ejemplo — 2017 – 2019

Negociación comercial y manejo de objeciones (30 h) · Centro de formación de ejemplo — 2023

CRM para equipos de ventas (20 h) · Entidad formadora de ejemplo — 2022

Idiomas: Español (Nativo) · Valenciano (Nivel medio) · Inglés (B2 · comercial)

Datos y nombres ficticios de ejemplo: sustituye el texto por el tuyo y borra esta línea.