

Iván Ramos Lorenzo

EJECUTIVO DE CUENTAS · VENTAS B2B

6XX XXX XXX · ivan.ramos@example.com · Zaragoza · linkedin.example.com/in/ivan

01 PERFIL

Comercial con seis años vendiendo software y servicios a pequeñas y medianas empresas. Abre cuentas nuevas, cierra contratos y sigue a mano del cliente hasta la renovación. Se mueve bien en equipos pequeños, donde cada persona hace de todo.

02 EXPERIENCIA

- Ejecutivo de cuentas sénior** · Gestión Ejemplo, Zaragoza **2022 – hoy**
- Gestiona una cartera de 85 clientes y abre cuentas nuevas en Aragón y La Rioja.
 - Preparó el guion de demostración que hoy usa todo el equipo comercial.
 - Traslada a producto las peticiones de clientes para el plan de desarrollo.
- Comercial junior** · Distribuciones Ejemplo, Zaragoza **2019 – 2022**
- Venta telefónica y visitas a comercios; objetivo trimestral cumplido en 9 de 12 trimestres.
- Prácticas de ventas** · Startup Ejemplo, Zaragoza **2018 – 2019**

03 RESULTADOS

- 118 %** del objetivo de ventas anual cumplido en 2025
- 92 %** de renovaciones en su cartera de clientes
- 31** cuentas nuevas abiertas en los últimos doce meses

04 FORMACIÓN

- Grado en Administración y Dirección de Empresas** · Universidad de Ejemplo **2014 – 2018**
- Curso de negociación comercial** (30 horas) · Cámara de Ejemplo **2021**

05 COMPETENCIAS E IDIOMAS

- Ventas:** prospección · demostraciones · negociación · gestión de cartera
- Herramientas:** gestor de clientes (CRM) · hojas de cálculo · videollamadas
- Idiomas:** español (nativo) · inglés (B2)

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