CARLOS MIGUEL LÓPEZ MEDINA



ACCOUNT EXECUTIVE | BUSINESS DEVELOPMENT | B2B SALES

Bilbao, España · Remoto internacional · Disponibilidad inmediata

603 254 737 · miguelxsian@gmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Profesional de ventas con más de 6 años de experiencia declarada en captación, negociación y cierre, especializado en prospección en frío y venta directa. En Progedsa Soluciones, 800 clientes captados en 2 años mediante contacto comercial sin leads facilitados: una media de 400 clientes al año. Experiencia gestionando el ciclo comercial completo, desde la primera conversación hasta el cierre. Interés en trasladar esta disciplina de captación a ventas B2B consultivas, SaaS e inteligencia artificial. Experiencia adicional en acogida, formación práctica y acompañamiento de nuevos agentes comerciales.

RESULTADO DESTACADO

800 CLIENTES CAPTADOS EN 24 MESES | ≈33 clientes/mes de media | Venta directa en frío

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Agente comercial · Grupo Progedsa S.L.U. / Progedsa Soluciones | Nov. 2023 – Actualidad

- Captación de 800 clientes en un periodo de 2 años mediante venta directa en frío, sin depender de leads entrantes.
- Prospección presencial B2B, identificación de necesidades, presentación de propuestas energéticas, negociación y cierre.
- Gestión autónoma de agenda comercial, alto volumen de contactos y seguimiento de objetivos diarios.
- Adaptación del discurso al interlocutor, gestión de objeciones y búsqueda del cierre en la misma interacción cuando procede.
- Formación e incorporación de nuevos agentes comerciales: transmisión de técnicas de prospección, argumentación de valor, tratamiento de objeciones y cierre; acompañamiento práctico en campo para facilitar su adaptación al proceso de ventas.

Agente comercial independiente · Venta directa | Ago. 2019 – Feb. 2022

- Venta de productos en entornos competitivos, captación de clientes sin cartera previa y gestión integral de cada operación.
- Desarrollo de argumentarios, negociación directa y adaptación rápida a diferentes perfiles de comprador.

Compraventa independiente · Dispositivos tecnológicos | Feb. 2017 – Abr. 2019

- Compra y reventa de móviles, tabletas y ordenadores; valoración de oportunidades, negociación de precios y gestión de márgenes.

COMPETENCIAS COMERCIALES

Prospección outbound y puerta fría · Desarrollo de negocio B2B · Discovery y detección de necesidades · Negociación y cierre · Gestión de objeciones · Venta consultiva · Autogestión y disciplina comercial · Construcción de confianza

IDIOMAS Y FORMACIÓN

Español: nativo | Inglés: B1 | Educación Secundaria Obligatoria: estudios hasta 4.º de ESO