RICARDO HERRERO PLASENCIA



KEY ACCOUNT MANAGER | GESTIÓN COMERCIAL Y DESARROLLO DE NEGOCIO

Museros (Valencia) | 617 816 962 | contacto@ricardoherrero.com | ricardoherrero.com

PERFIL PROFESIONAL

Profesional comercial con experiencia en desarrollo de negocio, gestión de grandes cuentas, captación de clientes y dirección de equipos de hasta 21 personas. Trayectoria en la implantación de procesos comerciales, formación de equipos y prospección a puerta fría. Aporto conocimiento del sector de la hostelería, tanto por las relaciones comerciales mantenidas con negocios del sector en mi actividad actual como durante mi etapa empresarial en eventos. Orientado a resultados, a la fidelización y al crecimiento rentable de las cuentas.

COMPETENCIAS CLAVE

Gestión y desarrollo de grandes cuentas • Captación y fidelización • Negociación y venta consultiva • Implantación de procesos comerciales • Formación y liderazgo de equipos • Dirección de delegaciones • Prospección a puerta fría • Excel y CRM

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SECURITAS DIRECT ESPAÑA, S.A. | Noviembre de 2019 – Actualidad

Actividad comercial y responsabilidad como jefe de ventas

- Gestión de actividad comercial orientada a la captación, seguimiento y fidelización de clientes.
- Responsabilidad en la implantación de procesos, formación de equipos y dirección de una delegación de hasta 21 personas.
- Gestión de grandes cuentas y prospección comercial, incluida la captación a puerta fría.
- Relación comercial con clientes de distintos sectores, incluida la hostelería, con conocimiento de sus necesidades y dinámicas de negocio.

EMPRESA PROPIA DE ESPECTÁCULOS Y EVENTOS | Marzo de 2006 – Agosto de 2012

- Gestión de actividad empresarial y relaciones con clientes, proveedores y colaboradores.
- En Campus Party Valencia (2006 y 2007), responsabilidad directa de dinamizar y fabricar el stand de Microsoft y coordinar a los actores implicados, garantizando el cumplimiento de los estándares de la marca. También participé en proyectos como Dinámica Feria del Automóvil para Renault y eventos para LUBASA.
- Desarrollo de relaciones comerciales con clientes de hostelería, experiencia que aporta conocimiento directo del sector y de sus necesidades.

VENTA COMERCIAL DE TELEFONÍA | Experiencia anterior

Experiencia en venta comercial de telefonía, atención al cliente y actividad orientada a objetivos.

EXPERIENCIA EN HOSTELERÍA | Etapa anterior

Experiencia laboral previa en restaurantes, que complementa el conocimiento del funcionamiento cotidiano del sector.

FORMACIÓN Y HERRAMIENTAS

Licenciatura en Arte Dramático | Herramientas: Excel y CRM.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Residencia en Museros (Valencia).