

Carlos Mendoza Ruiz | Ejecutivo de Cuentas Senior | Ventas B2B SaaS

Calle de Serrano 45, Madrid, Comunidad de Madrid, España, 28001

☎ +34 612 345 678 • ✉ carlos.mendoza@ventaspro.es • 🌐 <https://www.carlosmendoza.es>

🌐 @carlosmendozaruiz • 🐦 @carlosmendoza_es

Información básica

Ejecutivo de cuentas con más de 7 años de experiencia en ventas B2B y SaaS, especializado en la gestión del ciclo completo de ventas y en la construcción de relaciones duraderas con grandes cuentas.

- Historial comprobado de superación de cuotas anuales superiores a 1,2 M€.
- Experto en prospección, negociación y cierre de acuerdos con responsables de decisión de alto nivel.
- Dominio de Salesforce, HubSpot y LinkedIn Sales Navigator para la gestión del embudo de ventas y la previsión comercial.
- Apasionado por las ventas consultivas y el desarrollo de equipos comerciales de alto rendimiento.

Educación

Universidad Complutense de Madrid

<https://www.ucm.es>

Licenciatura, Administración y Dirección de Empresas, Puntuación: 8.7

sept 2012–jun 2016

- Formación sólida en estrategias de ventas, análisis de mercados y gestión de equipos comerciales.
- Participación en el programa de prácticas en el departamento comercial de una consultora tecnológica.
- Trabajo de fin de grado sobre optimización de embudos de ventas B2B, calificado con matrícula de honor.

Cursos: Dirección Comercial, Marketing Estratégico, Negociación Comercial, Análisis Financiero, Gestión de Recursos Humanos, Comportamiento Organizacional, Estadística Aplicada a la Empresa

Experiencia laboral

Soluciones CloudSales

<https://www.solucionescloudsales.es>

Ejecutivo de Cuentas Senior

ene 2021 hasta la fecha

- Gestioné una cartera de más de 40 grandes cuentas del sector tecnológico, con un valor medio anual de 180.000 €.
- Superé la cuota anual en un 145 %, 132 % y 158 % durante los últimos tres ejercicios fiscales.
- Lideré la estrategia de ventas consultivas, coordinando equipos de preventa, producto y legal para cerrar acuerdos complejos.
- Implementé un manual de ventas que redujo el ciclo de venta en un 22 % y aumentó la tasa de cierre en un 18 %.
- Fui mentor de dos ejecutivos junior, ambos alcanzaron el 100 % de su cuota en el primer año.

Palabras clave: Ventas B2B, SaaS, Gestión de cuentas, Negociación, CRM

Innova Software Ibérica

<https://www.innovasoftware.es>

Ejecutivo de Cuentas

feb 2018–dic 2020

- Responsable del ciclo completo de ventas para pymes y medianas empresas, desde la prospección hasta el cierre y la renovación.
- Generé más de 2,5 M€ en ingresos recurrentes anuales (ARR) mediante la venta de licencias y servicios de implantación.
- Aumenté la retención de clientes en un 30 % gracias a un seguimiento proactivo y a la identificación de oportunidades de venta adicional.
- Colaboré con el equipo de mercadotecnia en la creación de campañas de generación de oportunidades que duplicaron las oportunidades cualificadas.

Palabras clave: Prospección, Salesforce, Cierre de ventas, Métricas, Venta adicional

Grupo Comercial Mediterráneo

<https://www.grupomediterraneo.es>

Representante de Ventas

jul 2016–ene 2018

- Atendí una cartera de más de 200 clientes minoristas, realizando visitas comerciales y gestión telefónica.
- Incrementé las ventas de la zona asignada en un 25 % durante el primer año mediante técnicas de venta cruzada.
- Negocié condiciones comerciales, descuentos y plazos de entrega, mejorando el margen bruto en un 12 %.
- Utilicé el CRM corporativo para registrar oportunidades, previsión de ventas y seguimiento postventa.

Palabras clave: Ventas directas, CRM, Atención al cliente, Ventas cruzadas

Idiomas

Español: Competencia nativa o bilingüe

Inglés: Competencia profesional plena

Francés: Competencia limitada de trabajo

Palabras clave: Nativo

Palabras clave: C1, Negociación, Presentaciones

Palabras clave: A2, Conversación básica

Competencias

Ventas B2B: Experto

Palabras clave: Negociación, Prospección, Cierre de ventas, Cuentas clave, Venta adicional

CRM y Herramientas: Avanzado

Palabras clave: Salesforce, HubSpot, LinkedIn Sales Navigator, Excel avanzado

Habilidades Comerciales: Experto
Liderazgo

Palabras clave: Presentaciones, Comunicación, Gestión del tiempo, Trabajo en equipo,

Premios

Mejor Ejecutivo de Cuentas del Año

Soluciones CloudSales

dic 2023

Reconocimiento por superar el 150 % de la cuota anual y por liderar la mayor operación de grandes cuentas del año, valorada en 450.000 €.

Premio a la Excelencia en Ventas

Innova Software Ibérica

nov 2019

Otorgado por alcanzar el primer puesto en el ranking de ventas durante tres trimestres consecutivos y por mejorar la satisfacción del cliente.

Certificados

Consultor Certificado en Salesforce Sales Cloud

Salesforce

<https://trailhead.salesforce.com/es/certification>

mar 2021

Certificación en Software de Ventas de HubSpot

HubSpot Academy

<https://academy.hubspot.com/courses/sales-software>

jun 2020

Certificación en Negociación Avanzada

ESADE

<https://www.esade.edu>

sept 2019

Publicaciones

Revista Ventas & Marketing

Cómo construir relaciones comerciales duraderas en SaaS

<https://www.ventasymarketing.es/articulos/relaciones-comerciales-saas>

feb 2023

- Artículo sobre estrategias de retención y expansión de cuentas en empresas de software.
- Incluye tácticas de venta consultiva y ejemplos de éxito en el mercado ibérico.

Proyectos

Manual de Ventas Consultivas

Diseño e implementación de un manual de ventas consultivas para el equipo comercial de Soluciones CloudSales. *mar 2022–ago 2022*

- Documenté el proceso de venta, desde la prospección hasta el cierre, con metodologías MEDDIC y SPIN Selling.
- Formé a 12 comerciales en la nueva metodología, logrando un aumento del 18 % en la tasa de cierre.
- Integré el manual en Salesforce, automatizando tareas de seguimiento y generación de informes.

Palabras clave: Ventas consultivas, Manual de ventas, Formación, MEDDIC

Campaña de Reactivación de Clientes Inactivos

Campaña para recuperar clientes inactivos de Innova Software Ibérica mediante segmentación y ofertas personalizadas. *ene 2020–jun 2020*

- Analicé la base de datos de clientes y segmenté por sector, tamaño y motivo de baja.
- Diseñé una secuencia de contacto multicanal (correo electrónico, teléfono y LinkedIn) con mensajes personalizados.
- Recuperé 38 cuentas, generando 320.000 € en ingresos adicionales en seis meses.

Palabras clave: Reactivación, Segmentación, Multicanal, Marketing por correo

Intereses

Deportes: Carrera, Pádel, Senderismo

Música: Guitarra, Conciertos

Viajes: Europa, Latinoamérica, Gastronomía

Voluntariado

Fundación Emprende Joven

<https://www.emprendejuven.es>

Mentor de Ventas

sept 2019 hasta la fecha

- Ejercí como mentor de jóvenes emprendedores en la validación comercial de sus ideas de negocio.
- Impartí talleres sobre prospección, propuesta de valor y técnicas de negociación.
- Ayudé a más de 15 proyectos a conseguir sus primeros clientes y validar su modelo de negocio.