

Raul Garcia Nieto

COMERCIAL JUNIOR

Valencia, Spain | raul.garcia@gmail.com | +34 674 581 293 | linkedin.com/in/raulgarcia-ventas



Graduado en Administracion y Direccion de Empresas por la Universitat de Valencia con una habilidad natural para construir relaciones y cerrar ventas. Combiné 2 años de experiencia en venta retail en MediaMarkt con unas practicas de ventas B2B en una empresa tecnologica, superando sistemáticamente los objetivos. Gané la competicion de ventas de la universidad y organicé un evento de networking que atrajo a 100 asistentes. Busco un puesto de comercial junior donde pueda desarrollar mi carrera en ventas B2B o SaaS.

EXPERIENCIA

Becario de Desarrollo de Negocio, Factorial HR, Valencia (remoto)

Jun 2025 – Ago 2025

Practicas de verano de 3 meses en una startup de software de RRHH, responsable de generacion de leads outbound y concertacion de citas.

- Realicé una media de **40 llamadas en frio por dia** y envié 25 mensajes personalizados en LinkedIn, concertando 3-4 reuniones de discovery por semana
- Generé **24 leads cualificados** en 12 semanas, contribuyendo a 36.000 euros en pipeline de ventas para el equipo
- Concerté **12 reuniones de discovery** con directores de RRHH de empresas medianas (50-500 empleados)
- Creé una **plantilla de email de prospeccion** que alcanzo un 22% de tasa de apertura y 5% de tasa de respuesta — adoptada por el equipo de SDRs

Vendedor, MediaMarkt, Valencia

Sept 2023 – May 2025

Puesto de venta a media jornada en la seccion de informatica y tecnologia durante los estudios.

- Alcancé una media del **115% del objetivo mensual** de ventas durante 20 meses, posicionandome entre los 3 primeros de un equipo de 12
- Vendí una media de **7.500 euros al mes** en productos de informatica, accesorios y extensiones de garantia
- Mantuve una **tasa de venta cruzada de garantia del 38%** frente al objetivo de la tienda del 28%
- Recibí **5 felicitaciones de clientes** en la plataforma de feedback de MediaMarkt por conocimiento de producto y atencion al cliente

FORMACIÓN

Título y especialidad, Universitat de Valencia, Valencia

Sept 2021 – Jun 2025

Nota media: **7,7/10**. Programa amplio de empresa con optativas en ventas, marketing y emprendimiento.

- TFG: "**El papel del Social Selling en las ventas B2B: estudio del uso de LinkedIn entre startups tecnologicas espanolas**" — entrevisté a 12 profesionales de ventas y descubrí que los que usaban LinkedIn para prospectar generaban un 25% mas de reuniones que los que dependían unicamente de llamadas en frio
- Asignaturas relevantes: Direccion Comercial, Comportamiento del Consumidor, Marketing Digital, Estrategia Empresarial, Emprendimiento e Innovacion
- Completé un **proyecto de consultoria real** para una pyme local — recomendamos la implementacion de un CRM que proyectaba un ahorro de tiempo del 14% para el equipo comercial

HABILIDADES

Prospeccion B2B y llamada en frio • Venta consultiva • Software CRM (HubSpot, Salesforce basico) • LinkedIn Sales Navigator • Outreach por email y secuencias • Manejo de objeciones • Presentacion y pitching • Gestion de pipeline • Construccion de relaciones con clientes • Mentalidad orientada a objetivos

CERTIFICACIONES

HubSpot Inbound Sales Certification, HubSpot Academy

Mar 2025 – Mar 2025

LinkedIn Sales Navigator Certified, LinkedIn Learning

Abr 2025 – Abr 2025

IDIOMAS

Espanol (nativo) • Valenciano (nativo) • Ingles (B2 - First Certificate)

PROYECTOS

Competicion Universitaria de Ventas - Ganador

Feb 2025 – Mar 2025

Gané la Competicion Anual de Ventas de la Universitat de Valencia, un evento de role-play simulando escenarios de ventas B2B.

- Competí contra **28 estudiantes** en 3 rondas — llamada de cualificacion, reunion de discovery y pitch final
- Realicé un **pitch consultivo de 15 minutos** vendiendo un producto SaaS a un CFO simulado, evaluado por directores de ventas de Telefonica y SAP
- Obtuve la **mejor puntuacion en manejo de objeciones** y construccion de rapport entre todos los competidores
- Recibí un **premio de 200 euros** y fui invitado a presentar en la jornada de empleabilidad de la Facultad de Economia

Evento de Networking Estudiantil - "Conecta Valencia"

Oct 2024 – Nov 2024

Organizacion de un evento de networking conectando estudiantes de empresa con empleadores locales y alumni.

- Consegui **7 empresas patrocinadoras** incluyendo Mercadona, Lanzadera y startups tecnologicas locales, recaudando 1.200 euros en patrocinios
- Atraje a **100 asistentes** — 65 estudiantes y 35 profesionales — siendo el evento empresarial estudiantil mas concurrido del año
- Recogí feedback post-evento mostrando que el **90% de los estudiantes asistentes** lo consideraron util para su desarrollo profesional

ACTIVIDAD EXTRACURRICULAR

Vicepresidente - Club de Emprendimiento de la UV

Sept 2024 – Jun 2025

Apoyo en la gestión del club de emprendimiento de la universidad, organizando pitch nights y talleres de plan de negocio.

- Organicé **5 noches de pitch tipo "Tu Si Que Vales"** donde estudiantes presentaron ideas de negocio ante un jurado de emprendedores locales
- Incrementé la membresía de **55 a 120 estudiantes** promocionando eventos en Instagram y colaborando con la Facultad de Economía

Voluntario de Captación de Fondos - AECC Valencia

Nov 2023 – Jun 2024

Voluntario como captador de fondos comunitario para la Asociación Española Contra el Cáncer.

- Organicé un **torneo de fútbol sala benéfico** con 10 equipos y 80 jugadores, recaudando 1.800 euros para la AECC
- Recaudé donaciones en **4 eventos públicos** en la zona del Mercado Central, contactando con una media de 70 personas por sesión