

# GONZALO REQUENA

## Comercial / Agente de Ventas

Valencia, España · g.requena@gmail.com · +34 671 408 236 · linkedin.com/in/gonzalorequena



Comercial con cinco años de experiencia en venta consultiva B2B y B2C en los sectores de bricolaje y gran distribución. He gestionado una cartera de 87 cuentas activas y cerrado contratos por un valor acumulado de 1,6 millones de euros. Orientado a resultados con superación consistente de objetivos comerciales.

### EXPERIENCIA

#### Comercial de Zona, Leroy Merlin, Valencia

Feb 2023 – Presente

Responsable comercial de la zona Levante para la división de profesionales y reformistas.

- Gestión de cartera de **87 cuentas activas** entre constructoras, reformistas y comunidades de vecinos
- Facturación acumulada de **920.000 EUR** en los últimos 18 meses
- Capte **23 clientes nuevos** en 2025, un 15% por encima del objetivo anual
- Tasa de retención de clientes del **91%**

#### Comercial Junior, MediaMarkt, Valencia

Sept 2020 – Ene 2023

Venta de soluciones tecnológicas a empresas y profesionales en la zona de Valencia.

- Supere el objetivo de ventas trimestral en **9 de 10 trimestres**
- Cierre un contrato con una cadena hotelera por **148.000 EUR** en equipamiento IT
- Prospección activa con **25-30 llamadas diarias** y 8-10 visitas semanales

#### Asesor de Ventas en Tienda, El Corte Inglés, Valencia

Mar 2019 – Ago 2020

Venta de electrónica de consumo en planta de tecnología del centro de Colón.

- Venta media mensual de **42.000 EUR** con ticket medio de 380 EUR
- Segundo vendedor del departamento en facturación durante **6 meses consecutivos**

### EDUCACIÓN

Grado in Marketing e Investigación de Mercados, Universitat de Valencia, Valencia

Sept 2015 – Jun 2019

TFG sobre *estrategias de fidelización en retail de bricolaje*. Nota media: 7,4.

### HABILIDADES

Venta consultiva B2B, Prospección y captación, Negociación comercial, CRM (Salesforce, HubSpot), Gestión de cartera de clientes, Elaboración de presupuestos, Presentaciones comerciales, Análisis de mercado, Cierre de operaciones, Postventa y fidelización

### CERTIFICACIONES

Salesforce Certified Sales Representative, Salesforce

Ene 2024 – Ene 2027

Curso de Negociación Avanzada, ESIC Business School

Oct 2022 – Dic 2022

### IDIOMAS

Español (nativo), Inglés (B2 – First Certificate), Valenciano (nativo)

### PROYECTOS

Apertura Canal Profesional – Leroy Merlin Levante

Jun 2023 – Mar 2024

Desarrollo del canal de venta a profesionales en las tiendas de Valencia y Alicante.

- Capte **34 cuentas nuevas** del segmento reformista en 10 meses
- El canal profesional pasó a representar el **22% de la facturación** de la zona
- Organice **3 jornadas de puertas abiertas** para profesionales con 180 asistentes en total

### REFERENCIAS

**Amparo Ferris**, Directora Comercial Zona Levante, Leroy Merlin, a.ferris@leroymerlin.es, +34 619 853 402

**David Monfort**, Jefe de Ventas B2B, MediaMarkt, d.monfort@mediamarkt.es, +34 660 741 283

### ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES

Miembro – Club de Ventas de Valencia

Ene 2023

Asisto a sesiones mensuales de networking y formación en técnicas de venta. He dado 2 charlas sobre prospección digital.

Corredor – Valencia Marathon y media maratón

Ene 2021

He completado 3 medias maratones y 1 maratón completo (Valencia 2024, tiempo: 3h 42min).