



Roca Martín

Comercial B2B especializado en desarrollo de negocio y cuentas clave. Experiencia en ventas industriales, liderazgo de equipos y cierre de proyectos de alto valor en entornos B2B presenciales y remotos.

+376 123 456 78

hola@martiroca.com

[Portfolio](#)



FORMACIÓN

2008-2012

Grado en Administración y Dirección de Empresas
Universidad de San Martín

EXPERIENCIA

Marzo 2023 - actualidad

Synaptiq Solutions - Sales Lead B2B

Liderazgo del equipo comercial de soluciones SaaS y automatización para industria - Desarrollo de mercado en Cataluña y norte de España, gestión de cuentas estratégicas y cierre de proyectos de alto valor.

Junio 2021 - Febrero 2023

Forge Industrial - Key Account Manager

Gestión de cuentas clave en distribución de componentes industriales - Incremento de facturación un 38% en dos años mediante desarrollo de nuevos clientes y optimización de contratos existentes.

Enero 2020 - Mayo 2021

VitaSupply - Comercial senior

Venta consultiva de soluciones de suministro y equipamiento para el sector energético - Coordinación de propuestas técnicas y seguimiento de licitaciones.

Septiembre 2017 - Diciembre 2019

Roca Comercial - Emprendimiento

Proyecto propio de representación y distribución de materiales técnicos para industria - Desarrollo comercial desde cero, gestión de cartera de clientes y proveedores, y operaciones diarias.

Febrero 2015 - Agosto 2017

TecnoDistrib - Representante comercial

Representación de marcas de equipamiento eléctrico e industrial - Venta a distribuidores y grandes clientes, negociación de condiciones y seguimiento de pedidos.

Mayo 2012 - Enero 2015

IndusParts S.L. - Comercial técnico

Asesoramiento técnico y venta de componentes a empresas manufactureras - Construcción de relaciones a largo plazo y soporte postventa.

IDIOMAS

- Castellano | Nativo
- English | Avanzado
- Català | Avanzado
- Francés | Bajo

HABILIDADES

Ventas B2B y desarrollo de negocio - Gestión de cuentas clave - Negociación y cierre - Liderazgo de equipos comerciales - Propuestas técnicas y valor - CRM y analítica de ventas