MIGUEL ÁNGEL GARCÍA DURÁN

VENTAS Y DESARROLLO DE NEGOCIO | GESTIÓN DE CUENTAS

España, Madrid miangel99rm@gmail.com 629 376 064 linkedin.com/in/miguelangel199

EDUCACIÓN

IE BUSINESS SCHOOL, Madrid, España — 2026
Programa de Posgrado en Modelos de Negocio Digitales

EAE BUSINESS SCHOOL, Madrid, España — April 2025 - July 2026
Master's in Marketing & Sales Management

UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS, Madrid, España — 2020 - 2023
Bachelor's Degree in Law

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GRUPO PLANETA, Madrid, España — 2025 - Presente
Consultor de Ventas Internacional

- Gestiono y realizo el seguimiento de una cartera de más de 130 leads internacionales al mes.
- Alcanzo de forma constante una media del 125% de los objetivos comerciales mensuales.
- Gestioné el ciclo completo de ventas, desde el contacto inicial y la identificación de necesidades hasta la negociación y matriculación.

NOVOFABRIC, Madrid, España — 2023 - 2025
Co-Fundador & Director de Desarrollo de Negocio

- Identifiqué y desarrollé oportunidades B2B en mercados internacionales, incluyendo Turquía.
- Gestioné el ciclo completo de ventas B2B, desde la prospección hasta la negociación y cierre deventa.
- Desarrollé oportunidades B2B con un valor medio de operaciones de 25.000–40.000 €.

THE COOKBOOK GASTRO BOUTIQUE HOTEL & SPA, Madrid, España — 2023
Customer Experience & Communication

- Atención personalizada al cliente y resolución de incidencias.
- Gestión de consultas de clientes garantizando una experiencia excelente.
- Coordinación de la comunicación con clientes en un entorno internacional de hostelería de lujo, con altos estándares de servicio.

LEROY MERLIN, Madrid, España — 2021 - 2023
Asesor de Ventas y Activación de Marca

- Asesoramiento a clientes para impulsar los resultados de ventas.
- Trabajo orientado a objetivos comerciales y KPI.
- Recomendación de productos y soluciones según las necesidades del cliente.

WORX TOOLS, Madrid, España — 2018 - 2021
Asesor de Ventas y Activación de Marca

- Construcción de relaciones sólidas con clientes para reforzar el posicionamiento del producto.
- Apoyo en la ejecución de iniciativas de marketing y promoción.
- Impulso de las ventas mediante una atención personalizada al cliente.

LOGROS DESTACADOS GRUPO PLANETA

- Récord de ventas en el primer mes dentro del equipo internacional.
- Conseguido triplicar objetivo de ventas en agosto 2026, reconocido con el Outstanding Performance Award.
- Acuerdo de colaboración B2B entre AR Hotels & Resorts y Grupo Planeta, iniciado y aseguro por mi parte

IDIOMAS

- Spanish (Native)
- English (Full Professional Proficiency)
- French (Basic)

COMPETENCIAS Y HABILIDADES

- B2B Sales
- B2C Sales
- Business Development
- Account Management
- Lead Management & Prospecting
- CRM Management
- Sales Negotiation
- Commercial Strategy
- Performance & KPI Management