Sergio Mora Cantero

Director Comercial | Sales Manager | Desarrollo de Negocio Digital | B2B | SaaS | eCommerce | Geomarketing

Sitges, Barcelona | +34 622 87 29 98 | elmora1990@gmail.com | LinkedIn: es.linkedin.com/in/sergio-mora-90

PERFIL PROFESIONAL

Director comercial y manager de ventas con más de 15 años de trayectoria en desarrollo de negocio, gestión de equipos, venta consultiva, grandes cuentas, eCommerce, servicios digitales y soluciones tecnológicas. He desarrollado mi carrera combinando visión estratégica, capacidad comercial y conocimiento operativo del negocio, desde la gestión directa de clientes hasta la dirección de proyectos comerciales y digitales.

Actualmente desarrollo mi actividad en Publicom All Line / LocalTraffic, liderando el área comercial digital y la expansión comercial de una solución de inteligencia geoespacial aplicada a marketing hiperlocal, retail, expansión, ubicación de negocio y análisis de patrones reales de consumo. Mi función se centra en definir la estrategia comercial, abrir nuevos canales de captación, generar oportunidades B2B, diseñar propuestas de valor y trasladar datos complejos a decisiones de negocio claras para clientes, partners, franquicias, retailers, ayuntamientos y asociaciones empresariales.

Aporto un perfil especialmente orientado a compañías que necesitan impulsar ventas, ordenar procesos comerciales, profesionalizar la captación, desarrollar cuentas estratégicas y conectar marketing, datos, tecnología y negocio. Mi diferencial está en combinar experiencia comercial real, mentalidad emprendedora, conocimiento digital y capacidad para convertir una propuesta compleja en una oportunidad clara, entendible y vendible para el mercado.

COMPETENCIAS CLAVE

Dirección comercial y ventas: Sales management, desarrollo de negocio B2B, venta consultiva, account management, grandes cuentas, hunting y farming, estrategia comercial, prospección multicanal, negociación estratégica, fidelización y gestión de cartera.

Gestión y metodología: Definición de KPI y OKR, reporting comercial, pipeline, CRM, go-to-market, coordinación de equipos, gestión de proveedores y seguimiento de oportunidades.

Digital y tecnología: Servicios digitales, SaaS, hosting, dominios, servidores, eCommerce, marketplaces, marketing digital, SEO, SEM, Google Ads, Meta Ads, analítica y automatización básica.

Geomarketing y datos: Inteligencia geoespacial, marketing hiperlocal, datos de movilidad, consumo, áreas de influencia y comportamiento territorial.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Director Comercial Área Digital / Responsable Comercial LocalTraffic | **Publicom All Line SLU / LocalTraffic** | Abril 2026 - Actualidad

- Liderazgo comercial del área digital y del desarrollo de negocio de LocalTraffic, servicio de inteligencia geoespacial orientado a decisiones de marketing, expansión, ubicación y activación hiperlocal.
- Definición de la estrategia comercial, propuesta de valor, discurso de venta, segmentación de clientes objetivo y canales de captación para empresas B2B, retail, franquicias, inmobiliario, ayuntamientos, cámaras de comercio y asociaciones empresariales.
- Apertura de oportunidades comerciales mediante prospección directa, LinkedIn, email comercial, partners, contenidos profesionales y reuniones consultivas con decisores.
- Venta consultiva de servicios basados en datos reales de movilidad, consumo, zonas de influencia, perfiles sociodemográficos, afinidad por categoría y comportamiento territorial.
- Diseño de argumentarios comerciales, mensajes de prospección, propuestas, presentaciones y casos de uso para traducir datos complejos en beneficios de negocio claros y accionables.
- Coordinación con equipos internos para conectar estrategia comercial, marketing digital, contenidos, campañas, informes y necesidades reales del cliente.

Director of Key Accounts – Sales Department | **Nominalia, grupo team.blue** | Enero 2022 - Marzo 2026

- Gestión y desarrollo de cartera de clientes, grandes cuentas, distribuidores y clientes corporativos dentro del ecosistema de servicios digitales de Nominalia y team.blue.
- Venta B2B de dominios, hosting, servidores, soluciones SaaS, herramientas digitales, servicios RGPD, proyectos web, marketing digital y productos orientados a presencia online.
- Análisis de perfiles de cliente, detección de oportunidades comerciales, preparación de propuestas, negociación estratégica y seguimiento de oportunidades hasta cierre.
- Participación en proyectos clave como Kit Digital, programas de afiliación, captación de clientes, campañas comerciales y desarrollo de nuevas líneas de negocio.
- Aplicación de metodologías KPI y OKR para seguimiento de resultados, priorización comercial y mejora de la gestión de cartera.
- Trabajo habitual con CRM, reporting, análisis de datos de cartera, seguimiento de pipeline y coordinación con equipos internos para asegurar cumplimiento de objetivos.
- Fidelización de clientes mediante enfoque consultivo, identificación de necesidades, venta cruzada y acompañamiento en la evolución digital de cada cuenta.

Fundador y CEO / Gerente | **Quick Computers Igualada** | Abril 2014 - Octubre 2021

- Creación, dirección y gestión integral de una empresa tecnológica con tienda física y canal online, liderando ventas, operaciones, equipo, proveedores, atención al cliente y crecimiento digital.

- Transformación de un negocio local en una operación comercial multicanal, combinando venta presencial, comercio electrónico, marketplaces y servicios tecnológicos.
- Gestión de ventas en Amazon, AliExpress, Carrefour Market, eBay, Wallapop, MediaMarkt Seller, PcComponentes Marketplace y otros entornos de venta online.
- Negociación con proveedores, control de márgenes, gestión de stock, compras, pricing, servicio postventa y desarrollo de acuerdos comerciales.
- Dirección de equipo, organización de procesos internos, atención a grandes cuentas, clientes particulares y empresas.
- Venta de productos y servicios IT, soluciones SaaS/PaaS, informática profesional, hardware, software, soporte técnico y proyectos digitales.
- Desarrollo de eCommerce, presencia digital, campañas, contenido comercial y estrategias orientadas a captación, conversión y fidelización.

Técnico Informático y Responsable de Tienda | **Sai Computers** | Junio 2008 - Marzo 2014

- Atención comercial y asesoramiento técnico a clientes particulares y empresas en soluciones informáticas, hardware, software, mantenimiento y reparación.
- Gestión de tienda, ventas, presupuestos, relación con proveedores, incidencias, servicio técnico y seguimiento de clientes.
- Instalación, configuración y mantenimiento de equipos, sistemas operativos, redes, periféricos y soluciones de productividad.
- Base técnica inicial que posteriormente ha reforzado mi capacidad para vender, explicar y conectar soluciones tecnológicas con necesidades reales de negocio.

FORMACIÓN ACADÉMICA

C.F.G.M. Explotación de Sistemas Informáticos | IES-SEP Milà i Fontanals | 2006 - 2008

CURSOS Y CERTIFICACIONES

- Curso de Community Manager.
- Curso de Administración y Gestión de Redes Sociales.
- Curso Oficial Software del Sol - Nivel Distribuidor GOLD.
- Curso de Marketing.

HABILIDADES TÉCNICAS Y DIGITALES

Ventas y gestión comercial: CRM, gestión de cartera, pipeline comercial, reporting, KPI, OKR, propuestas comerciales, prospección, negociación, venta consultiva, account management y gestión de grandes cuentas.

Marketing digital y captación: Google Ads, Meta Ads, SEO, SEM, Social Media, LinkedIn, Instagram, Facebook, TikTok, Pinterest, campañas digitales, contenidos comerciales, automatización básica y análisis de rendimiento.

eCommerce y marketplaces: Amazon Seller, AliExpress, Carrefour Market, eBay, Wallapop, MediaMarkt Seller, PcComponentes Marketplace, Mirakl, WooCommerce y PrestaShop.

Web y tecnología: WordPress, WooCommerce, PrestaShop, HTML, PHP, CSS, ASP, SQL, Joomla, Postnuke, hosting, dominios, servidores, certificados SSL, soluciones SaaS y PaaS.

Gestión y productividad: Microsoft Office, Google Workspace, LibreOffice, Salesforce, JIRA, Confluence, Tableau, Software del Sol, Eurowin, TG Profesional, Aplifisa, A3, Canva, Adobe Photoshop y Sony Vegas.

Sistemas operativos: Windows, Linux y macOS.

IDIOMAS

- Castellano: C2 - Nativo.
- Catalán: C2 - Nativo.
- Inglés: B1/B2 - Competencia profesional intermedia.

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Perfil orientado a dirección comercial, sales management, desarrollo de negocio, account management, soluciones digitales, SaaS, eCommerce, marketing digital y geomarketing.
- Experiencia combinada en empresa tecnológica, emprendimiento, venta B2B, gestión de cartera, canal online y desarrollo de propuestas comerciales de alto valor.
- Disponibilidad para posiciones de Director Comercial, Sales Manager, Business Development Manager, Key Account Manager Senior o Responsable Comercial de Servicios Digitales.