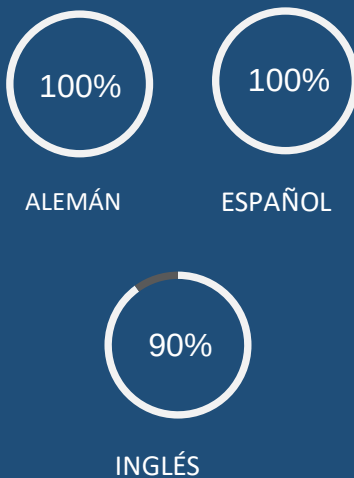


PERFIL

Nacimiento:
10.07.1972 en Caracas / Venezuela
Nacionalidad:
Alemana

IDIOMAS



CONTACTO



0162 269 39 57



Hans-dieter@vonreitzenstein.info



Am Fleet 17
25554 Wilster

Hans-Dieter von Reitzenstein



VENTAS TÉCNICAS | DESARROLLO DE NEGOCIO | VENTAS INTERNACIONALES

Profesional de ventas internacionales con más de 20 años de experiencia en ventas técnicas B2B y desarrollo de negocio. Experiencia en la gestión de clientes internacionales, cuentas clave y socios comerciales. Dominio profesional de alemán, español e inglés.

Competencias clave

- Ventas B2B internacionales y desarrollo de negocio
- Ventas técnicas y asesoramiento al cliente orientado a soluciones
- Gestión de clientes internacionales, cuentas clave y socios comerciales
- Creación y desarrollo de redes de distribuidores y socios
- Análisis de mercado y apertura de nuevos mercados
- Estrategias comerciales, elaboración de ofertas y gestión de pedidos
- Negociación de contratos y fidelización sostenible de clientes
- Formación de producto, presentaciones y participación en ferias
- Marketing orientado a ventas y captación digital de clientes
- Comunicación trilingüe: alemán, español e inglés

Comprender la tecnología. Convencer a los clientes. Desarrollar mercados.

20+

Años de experiencia en ventas

160

Socios comerciales internacionales

3

Idiomas

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Director técnico en Giobotics / Giovanni L. Produktions- und Handelsgesellschaft mbH & Co. KG

06/2026 – actualidad

- Dirección y desarrollo del soporte técnico para robótica de servicios
- Interfaz central entre clientes, técnicos, ventas y dirección
- Comunicación con clientes orientada a soluciones ante consultas técnicas y reclamaciones
- Garantía de una alta calidad de servicio y satisfacción sostenible del cliente
- Fidelización de clientes mediante un soporte posventa fiable
- Asesoramiento técnico y apoyo comercial en proyectos de clientes
- Optimización de procesos de servicio, planificación y documentación Formación de técnicos, clientes y socios de servicio

Formación profesional con proyectos prácticos centrados en ventas, marketing online y procesos digitales. Proyecto piloto «von Reitzenstein Dynamics UG»

10/2024 – 05/2026

- Finalización de la formación como Responsable de Marketing Online con distinción
- Formación adicional en Gestión de IA / Transformación e integración de herramientas de IA (IHK)
- Profundización de conocimientos en SEO, SEA, marketing de resultados, embudos y procesos de venta digitales
- Trabajo práctico en proyectos propios de captación de clientes, CRM, procesos comerciales y visibilidad digital
- Ampliación de conocimientos en automatización, presentaciones, comunicación de ofertas y apoyo comercial moderno

Director de Ventas y Marketing – NOCK Maschinenbau GmbH

06/2021 – 07/2024

- Dirección de Ventas y Marketing (7 empleados, 160 distribuidores autorizados en todo el mundo)
- Desarrollo de estrategias comerciales globales y campañas de marketing internacionales
- Análisis de ventas, ferias internacionales y formación de producto

Técnico de Servicio – HYDRO Systems KG (Biberach)

10/2016 – 05/2021

- Mantenimiento, reparaciones, soporte técnico y posventa para equipos complejos (GSE, sistemas de transporte Rolls-Royce)
- Realización de formaciones, mantenimientos y certificaciones
- Planificación de intervenciones y atención al cliente a escala mundial

Responsable de Ventas Técnicas – American Global Business Corp (Panamá)

03/2011 – 09/2016

- Desarrollo de negocio en Latinoamérica (industria, ingeniería mecánica y energía)
- Gestión de cuentas clave y asesoramiento técnico
- Ferias internacionales, CRM y estrategias comerciales

Autónomo – Venta y comercialización de maquinaria de construcción (España)

01/2005 – 02/2011

- Importación/exportación, logística y atención a clientes internacionales

Experiencia anterior

02/1992 – 12/2004

- Puestos de dirección técnica y servicio en España y Alemania (HKL Baumaschinen, Monty Nautic, MTU Friedrichshafen), además del servicio militar (Fuerzas Armadas alemanas, suboficial de reserva).

FORMACIÓN Y CERTIFICACIONES

- **Manager en Transformación e Integración de Herramientas de IA (IHK) | Agile Heroes GmbH** (12/2025)
Fundamentos de IA, herramientas y plataformas, marcos de IA y gestión de proyectos (Scrum, Data Driven Scrum, CRISP-ML(Q)), funciones y responsabilidades en el contexto de la IA, análisis de casos de uso, herramientas y aplicación práctica, ingeniería de prompts, desarrollo y operación de agentes de IA y automatizaciones (incluidos diseño de procesos e interfaces), gestión del cambio en implantaciones de IA, aceptación y comunicación, gobernanza (ética, legislación, protección de datos y cumplimiento) y desarrollo de estrategias y hojas de ruta corporativas de IA.
- **Responsable de Marketing Online (Universidad de Allensbach / Academia de Marketing de Múnich)** (08/2025)
Finalizado con distinción (100 %) - Estrategias de marketing digital, SEO, SEA, embudos de venta, marketing de resultados y herramientas de IA, marketing de contenidos y publicidad en redes sociales, optimización de la experiencia de usuario, estrategias de consumo, Neuromarketing, Guerrilla Marketing.
- **IA en Marketing (MMA)** (07/2025)
Investigación de mercados con IA, marketing de contenidos, redes sociales y publicidad con IA
- **SEO y optimización para motores de búsqueda (MMA)** (04/2025)
Análisis de palabras clave, optimización de contenidos y estrategias SEO basadas en IA
- **AEVO – Formación como formador IHK** (06/2023)
- **Formación profesional como Mecánico industrial – Mecánica de precisión** en MTU Friedrichshafen GmbH (06/1999)

HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍAS

- **CRM Y VENTAS:** GoHighLevel, Salesforce, Brevo, weclapp, ToolSense
- **Web:** Wordpress, DIVI Builder
- **Analítica y seguimiento:** Google Analytics 4, Tag Manager
- **SEO y publicidad:** SEMrush, Ahrefs, Google Ads, Google Search
- **Contenido y creación:** CapCut, Canva, Gamma, Kling AI, Midjourney, Eleven labs, Descript, Flow, Veo3
- **Automatización:** n8n, Make, GPT´s
- **Modelos de lenguaje:** Open AI, Gemini, Anthropic, DeepSeek, Perplexity, Ollama

FORTALEZAS PERSONALES

- **Resiliencia e innovación:** Convertir los contratiempos en oportunidades
- **Comunicación y liderazgo:** Generar confianza y dirigir equipos
- **Competencia intercultural:** Experiencia en DACH, España y Latinoamérica
- **Creatividad y valentía:** Guerilla Marketing, Storytelling & Growth Hacks

OTROS CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES

MS EXCEL



POWERPOINT



WORD



OUTLOOK



FOTO



VÍDEO

