Marc Sola Bel

Operaciones de negocio con IA · Diseño de flujos · Venta técnica B2B

marcsolabel@gmail.com · Esparreguera, Barcelona

Diseño cómo funciona un negocio con IA: qué va a agentes, qué se queda en una persona y cómo se prueba. Vengo de más de 6 años en venta y postventa, sobre todo B2B, con más de 2 M€ cerrados. Defino el proceso y dirijo los sistemas; no escribo código de producción.

+2 M€	6+	23	50	71
cerrados en venta técnica	años en venta y postventa	fabricantes europeos cribados	automatizaciones programadas	decisiones escritas

EXPERIENCIA

Cofundador, dirección comercial — may. 2026 – actualidad
Fulgor · impresión 3D (España y UE)

- Dirijo todo lo no técnico: alta de sociedad, fiscalidad intracomunitaria, financiación, precios por margen, tienda y marca.
- Cribé **23 fabricantes europeos** y negocié margen, territorio, protección de cuenta y postventa.
- Diseñé y dirijo el sistema de IA con el que operamos: **50 automatizaciones programadas, 71 decisiones escritas** y revisión humana donde importa.
- Diseñé con IA la web para fabricantes, la interfaz de la tienda y este CV: de la idea a la publicación, sin escribir el código yo.

Coordinador de servicios técnicos — dic. 2025 – oct. 2026
Crown Lift Trucks

- Coordiné y formé en procedimientos a los equipos de postventa de maquinaria industrial en Barcelona y Girona: garantías, recambios y técnicos.
- Presupuesté reparaciones, mantenimiento y flota, en trato diario con CEOs y responsables de almacén de grandes cuentas.
- Detecté que la carga se repartía a criterio manual y construí, con Claude y sin código de producción propio, el motor que la equilibra: validado en simulador, por iniciativa propia.

Especialista en ventas B2B — feb. 2021 – sept. 2024
Beral Projects

- **Más de 2 M€** en tres años con demanda entrante y 150-300 cuentas al año: ticket medio de **unos 3.000 €**, los mayores de 10.000-30.000 €, por asesoramiento y no por descuento.
- Miraba detrás de cada consulta quién era el cliente y qué operación mayor cabía: de ahí salieron mis ventas más ambiciosas.
- Participé desde el inicio en una propuesta de **150.000 €**, la mayor de la empresa.
- Venta configurada de aerotermia y piscina para cadenas de gimnasios y empresas de cuatro países; trato directo con fabricantes europeos.

Consultor comercial — abr. 2018 – sept. 2019
Ondas System · tienda Vodafone

- Asesoré a clientes de tienda, muchos de ellos empresas, en móvil de empresa, seguridad conectada y web.
- Capté por CRM y visitas locales; los clientes satisfechos traían a familiares y conocidos.
- **Nº 1 en ventas** de unas 14 tiendas al poco de empezar, entre los mejor valorados después. Formé a nuevos empleados.

ANTES

2019–20
Socio fundador y productor. Productora audiovisual propia. Trabajo para clientes: comunicación digital, guion, edición.

2017–21
Dirección. Asociación cultural, 70+ miembros. Programación y gestión de recursos.

2016
Productor audiovisual. Produccions Antàrtida. Picalletres (TV3), preproducción de Crims.

FORMACIÓN

2012 – 2017
Grado en Comunicación y Periodismo Audiovisuales. Universitat de Lleida. Intercambio en la Universidade de Santiago de Compostela.

2023 – 2025
Diseño de juegos y narrativa. ESCAC, Level Up

2021
Gestión de Esports y Gaming. IEBS. Máster sin finalizar. Gestión de eventos y equipos.

DATOS

Idiomas
catalán y español nativos · inglés B2 profesional · portugués elemental

Disponible
media jornada · remoto · ya

Contrato
nómina o autónomo

Carnet
B

Herramientas
Automatización de procesos con IA, diseño web con IA, orquestación multiagente, prompts, Claude, Excel, Figma, Miro

DOS CASOS

El CV termina arriba. Esto es para quien quiera ver cómo trabajo.

Operar una empresa de dos personas con IA

Fulgor · impresión 3D · prueba de método

Problema	Somos dos. Todo lo no técnico pasa por mí: proveedores, fiscalidad, tienda, marca y atención al cliente, sin un equipo que lo absorba.
Enfoque	Reparto cada tarea en tres: lo que hacen agentes programados, lo que decide una persona y lo que queda escrito para no volver a discutirlo.
Control	Una norma solo cuenta si algo la ejecuta. Cada control se valida dos veces: en rojo con el fallo y en verde sin él.
Estado	El canal aún se está construyendo: lo que aporto aquí es el método, sin cifra de ventas.

Atlas

Motor de asignación de rutas y carga · Crown Lift Trucks · construido con Claude

Problema	Un equipo técnico de mantenimiento de carretillas elevadoras (Cataluña y Baleares) reparte su carga cada día, cada mes y cada año: qué máquina lleva cada técnico, qué ruta, qué prioridad.
Enfoque	Tres capas que nunca se pisan: una dura que filtra antes de puntuar, una que pondera cercanía contra equidad de carga y una de desempate que nunca saca una máquina de su zona.
Construcción	Lo dirigí y lo construí con Claude sin escribir yo el código de producción. Calibrado con datos reales de productividad y desplazamiento; cada cambio pasa por una suite de regresión.
Resultado	Prototipo funcional que el equipo usó de forma informal, no un despliegue oficial de la empresa.