# RENATO AMBOSS

**Ventas técnicas | Desarrollo de negocio | Consultoría de soluciones | Vehículo eléctrico, almacenamiento de energía y energía limpia**

Chicago, IL (EE. UU.) | +1 (914) 841-9088 | renato@renatoamboss.com | renatoamboss.com

## PERFIL PROFESIONAL

Profesional trilingüe de ventas técnicas y soluciones (inglés, portugués y español nativos) con más de 9 años de experiencia en ventas de vehículos eléctricos y energía limpia. Más de 52 M USD en ventas B2C y B2B en Rivian y Tesla a través de la venta consultiva y las demostraciones técnicas de producto, explicando con claridad tecnología compleja a clientes de distintas culturas e idiomas. Venta de vehículos eléctricos, equipos de recarga, baterías y energía solar en Tesla, y fundador de una consultora de electrificación que realiza análisis de coste total de propiedad (TCO). Experiencia ayudando a particulares, patrimonios familiares, empresas y compañías eléctricas a adoptar el vehículo eléctrico y la energía limpia, con el objetivo de aportar esa experiencia a nuevos retos. Grado en Psicología (BA) por la Universidad de Chicago, con especialización en psicología del consumidor, interacción persona-tecnología, neurociencia y psicología del desarrollo, y programa de certificación en Big Data and Social Analytics del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT).

## COMPETENCIAS

- **Ventas técnicas:** venta consultiva, venta de soluciones, demostraciones técnicas de producto, análisis de necesidades, formación de clientes, gestión de objeciones, venta de ciclo completo, desarrollo de negocio, gestión de cuentas, captación de clientes potenciales, gestión del embudo de ventas.
- **Gestión de cuentas:** ventas B2B y B2C, clientes pymes, captación y fidelización de clientes, relación posventa, éxito del cliente (customer success), asesoramiento a particulares, grandes patrimonios y empresas, colaboración interdepartamental.
- **Vehículo eléctrico y energía limpia:** conocimiento del producto y del mercado del vehículo eléctrico, electrificación, e-movilidad, asesoramiento para la adopción del vehículo eléctrico, análisis de coste total de propiedad (TCO), equipos de recarga, sistemas de almacenamiento de energía en baterías (BESS), energía solar, energías renovables, gestión del proceso de pedido a entrega, cumplimiento normativo de automoción y matriculación (DMV).
- **CRM y herramientas:** Salesforce Lightning, HubSpot, Pipedrive, gestión de relaciones con clientes (CRM), Python y C++ (nivel práctico), ingeniería de prompts para LLM.
- **Comunicación:** presentaciones, creación de contenidos (artículos, pódcasts, vídeo), Adobe Creative Suite, pensamiento desde primeros principios.
- **Idiomas:** inglés, portugués y español (nativo); actualmente estudiando alemán, ruso, japonés y chino mandarín.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### Rivian | Chicago, IL (EE. UU.)

*Asesor Comercial Sénior (Sr. Field Sales Advisor) | agosto de 2023 – actualidad*

- Más de 32 M USD en ventas con más de 350 pedidos y entregas de vehículos, mediante venta consultiva de ciclo completo a particulares y empresas.
- Superación constante de los objetivos de pedidos, entregas y captación de clientes potenciales, con un rendimiento máximo sostenido en los puntos de venta Chicago Pop-Up y Old Orchard.
- Acortamiento del proceso de compra mediante el contacto con el cliente antes de la demostración, cerrando en ocasiones pedidos antes de la cita programada.
- Conversión de tecnología compleja de vehículos eléctricos en decisiones de compra claras y seguras, mediante demostraciones de producto personalizadas y atención posventa.

**Ronin EV | Chicago, IL (EE. UU.)**

*Fundador y Consultor Principal | enero de 2020 – actualidad*

- Creación de una consultora de electrificación que asesora a particulares, grandes patrimonios y empresas sobre inversiones en energía limpia y adquisición de vehículos eléctricos.
- El 90 % de los clientes del primer año manifestó intención de adoptar un vehículo eléctrico, gracias a la formación a medida y a los análisis de coste total de propiedad (TCO).
- Dirección de ventas, desarrollo de negocio, estrategia y marketing como fundador.
- Creación de «Current Events», newsletter multimedia sobre vehículos eléctricos y energías renovables (artículos, pódcasts, vídeo), con una media de más de 500 lecturas por número.

**Tesla | Área metropolitana de Nueva York (EE. UU.)**

*Tesla Advisor – Experto en Producto, Ventas y Entregas | agosto de 2017 – enero de 2020*

- Más de 20 M USD en ventas de vehículos eléctricos, equipos de recarga, baterías Powerwall y energía solar a particulares y empresarios.
- Tres ascensos consecutivos por conocimiento de producto y experiencia de cliente.
- En el primer puesto, contribución a la integración de los equipos locales de venta de energía y de vehículos, impulsando una captación de clientes que generó más de 1 M USD en ventas.
- Gestión integral del proceso de pedido y entrega, cumpliendo la normativa de matriculación (DMV) y los requisitos de varios estados.

## FORMACIÓN Y CERTIFICACIONES

**Universidad de Chicago (The University of Chicago):** Grado en Psicología (Bachelor of Arts), 2015. Especialización en psicología del consumidor, interacción persona-tecnología, neurociencia y psicología del desarrollo; asignaturas de economía, finanzas, física e informática.

**Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT):** Certificado en Big Data and Social Analytics, 2016