



Fabrizio Fernández Di Fulvio

Fabriziofernandezdf7@gmail.com • 623 140 213 • Valencia, 46001

Profesional con una solida trayectoria en el sector inmobiliario, desarrollada íntegramente en La Casa, Valencia, una empresa con múltiples sucursales en toda España. Gracias a mi **don de gentes y habilidades** comunicativas he establecido relaciones de confianza tanto con clientes como con supervisores, buscando brindar un servicio excepcional. A lo largo de mi carrera, he sido **reconocido en 3 ocasiones** por **superar mis objetivos** como vendedor y he formado a nuevos compañeros contribuyendo al crecimiento del equipo.

Experiencia Profesional

• ASESOR COMECIAL - La Casa Agency

Junio 2021-

Valencia, España

Captación de clientes y propiedades, tanto para venta como alquiler, realizando asesoramiento, prospección y visitas personalizadas. Gestión de todo el proceso de ventas desde la presentación del inmueble hasta la negociación y firma de contratos, colaborando con el asesoramiento legal y administrativo. Mantenimiento de una comunicación constante con los propietarios, para crear relaciones de confianza. Actualización y mantenimiento de una base de datos con clientes, propiedades y transacciones para optimizar los procesos.

Valencia, España

• ENCARGADO – Grupo Los Gomez

Febrero 2020- Junio 2021

Gestión de equipos, atención al cliente y resolución de problemas, teniendo un enfoque centrado en las necesidades del cliente, captación de los mismos para fidelizarlos. Parte de las funciones diarias de un restaurante como, gestión de inventarios, organización del servicio, coordinación de eventos y toma de decisiones para un correcto funcionamiento del local. Cualidades y experiencias que me lleve para emprender un nuevo camino como vendedor en el sector inmobiliario.

Formación Académica

Universidad Católica Andrés Bello • Puerto Ordaz , Venezuela

(2013 – 2016)

Grado en Administracion de Empresas

English Program Exchange • ILAC, Montreal Canada

(Jun 2012 – Sept 2013)

ILAC's tailored English Program

Colegio Ibero Americano • Venezuela

(2012)

Bachiller en Ciencias

Habilidades:

- Dominio de herramientas tecnológicas y programas de gestión para maximizar resultados y optimizar procesos.
- Comunicación efectiva y capacidad de fomentar relaciones solidas con clientes y compañeros.
- Gestión de ventas con experiencia y reconocimientos validados.
- Persistente, entusiasta y comprometido con el crecimiento de la empresa.

Idiomas:

- Español: Nativo
- Ingles: B2
- Italiano: A1