



Agustin Pablo Pellegrini

📅 15/11/1985 🇮🇹 Italiano 📍 Av. de los Boliches 82, Fuengirola, Málaga 29640, Spain 📞 +34 623 505 363
✉ agustin.pellegrini@gmail.com

Formación

📅 01/2000 – 01/2009

📍 BUENOS AIRES, ARGENTINA

**Orientación administrativa de empresas |
Bachillerato
Granaderos Bachiller**

Experiencia laboral

📅 04/2024 – EN LA ACTUALIDAD

📍 MALAGA, ESPAÑA

**Gestor Comercial
CTT Express envíos paquetería**

- Cartera de clientes gestionada en la región de la Costa del Sol.
- Estudios de mercado para captar nuevos clientes.
- Informes generados sobre la actividad comercial.
- Elaboración de informes y presupuestos de ventas.
- Datos analizados con fines de negociación.
- Informes diarios utilizando CRM Sales Force.

📅 03/2023 – 03/2024 📍 MALAGA, ESPAÑA

**Gestor Comercial
Olin (Olivienet)**

- Desarrollé e implementé estrategias de ventas para el sector de Telecomunicaciones, enfocándonos en servicios de Internet, líneas móviles y TV.
- Realicé visitas comerciales a empresas para identificar las necesidades de los clientes y crear ofertas personalizadas.
- Gestioné y mantuve una cartera de clientes, asegurando la satisfacción y retención del cliente.
- Prospecté y abrí nuevos mercados en la región de Andalucía a través de tácticas de ventas proactivas.
- Fuertes habilidades organizativas y de gestión demostradas, con un enfoque orientado a resultados e impulsado por soluciones.

📅 01/2023 – 03/2023 📍 MALAGA, ESPAÑA

**Asesor Comercial
Aqua Service**

- Realicé prospección de mercado para dispensadores de agua.
- Presupuestos preparados para clientes.
- Negociación y cierre de acuerdos comerciales.

Experiencia laboral

- Estrategias implementadas para fidelizar a los clientes.
- Brindé seguimiento y soporte continuo a los clientes.

📅 10/2022 – 12/2022 📍 MALAGA, ESPAÑA

**Agente Comercial
Confort Luxury**

- Comercialicé sistemas de filtración de agua (ósmosis), equipos de ozono para reemplazar todos los productos químicos de limpieza y desinfección y descalsificadores de agua.
- Realicé visitas programadas para demostración de equipos (5 demostraciones por día).
- Negociación y cierre de acuerdos comerciales.

📅 04/2022 – 10/2022 📍 MALAGA, ESPAÑA

**Comercial Técnico
Securitas Direct**

- Realicé prospección de mercado a través de llamadas en frío para generar potenciales visitas comerciales, como así también puerta fría presencial
- Realicé estudios de seguridad para clientes potenciales.
- Instalación sistemas de seguridad y puesta en servicio que incluyen paneles de entrada, fotodetectores, unidades centrales, controles de acceso magnéticos, controles remotos, cámaras Arlo para interiores y exteriores con paneles solares y controles perimetrales.

📅 10/2016 – 11/2021

📍 BUENOS AIRES, ARGENTINA

**Gerente
Grido Helados**

- Gestioné con éxito tres tiendas con un equipo de 20 empleados mediante liderazgo, administración, planificación y seguimiento del desempeño eficaces.
- Implementé estrategias de reclutamiento y desarrollo para construir un equipo de alto rendimiento, brindando un servicio al cliente de primer nivel a través de capacitación y experiencia personalizadas.

Experiencia laboral

📅 08/2011 – 08/2016

-Brindar soporte personalizado a los usuarios, rastrear activamente y resolver incidentes en terminales de laboratorio.
-Realizar reparaciones de hardware y software.
-Supervisar el funcionamiento general de los sistemas del laboratorio.

📅 09/2008 – 05/2011

📍 BUENOS AIRES, ARGENTINA

Ejecutivo Comercial Nuevas Formas SA

-Desarrollé y presenté presupuestos personalizados adaptados a las necesidades del cliente.
-Base de clientes ampliada y apertura de nuevos mercados a través de técnicas de ventas proactivas.
-Realicé llamadas en frío para generar clientes potenciales e impulsar el crecimiento empresarial.

📅 02/2007 – 04/2008

📍 BUENOS AIRES, ARGENTINA

Ejecutivo Comercial Meditea

-Realicé ventas y brindé asesoramiento experto sobre equipos de electromedicina para salones de belleza.
-Realicé visitas programadas a clientes para capacitación y expansión de productos.
-Se iniciaron llamadas en frío en áreas designadas para la captación de nuevos clientes.

📅 06/2005 – 02/2007

📍 BUENOS AIRES, ARGENTINA

Ejecutivo de Cuentas C&S Comunicación y Sistemas

-Lideré cuentas de clientes en el sector de Telecomunicaciones
-Presupuestos personalizados medidos a los clientes
Negociaciones realizadas y acuerdos de venta cerrados con éxito
-Proporcionó soporte posventa
excepcionales fuerza de seguimiento

Aptitudes

📌 IDIOMAS

Inglés	Nativo
Español	Avanzada

📌 APTITUDES INFORMÁTICAS

Microsoft Office	Profesional
Outlook	Profesional
CRM	Profesional

Desarrollo de estrategia de ventas.	Profesional
Gestión de relaciones con clientes.	Profesional

Aptitudes

Competencia con el software CRM	Profesional
Habilidades de negociación	Profesional

Certificados

Técnicas de Ventas Comercial

Certificación en Técnicas de Ventas de la Autoridad Comercial, demostrando experiencia en técnicas y estrategias de ventas.

03/2020

Coaching Universidad de la Matanza

Certificación por la Universidad de la Matanza

Aficiones



Explorando
tierras remotas



Perderse entre
las páginas de
un buen libro



Captando
momentos



Sentir la música



Todo tipo de
deporte

Projects

📅 03/2024 – EN LA ACTUALIDAD 📍 ESPAÑA

Gerente Productos artesanales con cuero

Competencia demostrada en la venta de productos de cuero artesanales para caballos y jinetes. Desarrollé y comercialicé herrajes de cuero personalizados con fines decorativos. Se utilizó experiencia en diseño para crear herrajes de cuero únicos para aplicaciones de decoración de interiores.