



ID-51966

25 de Marzo de 1981, Valencia, España
Con residencia en Madrid/Aranjuez

Otros datos

Carnet de conducir
Tipo B.
Movilidad geográfica.

Experiencia Profesional

2019 – 2019 Atento –Telefónica Madrid

Cargo: *K.A.M. –Perfil Farmer*

Función:. Atento como Partner de Telefónica y compañía líder en BPO (Business process Outsourcing) y CEM (Customer Experience Management) crea un nuevo canal de ventas, Inside Sales (ventas internas) B2B, con distintos perfiles comerciales.
Como perfil Farmer mi objetivo consiste en cultivar la satisfacción del cliente para que la cuenta crezca. Desarrollando el parque integral de comunicaciones de una cartera de mas de 600 empresas de diferentes sectores.
Venta consultiva. Orientación al cliente. Desarrollo de carteras.

2016 – 2019 Reyco Sistemas S.L. Madrid

Cargo: *Resp. De Proyecto.*

Función:. Implantación, control y mantenimiento en telecomunicaciones para Admón. públicas. Responsable del C.A.U (centro de asistencia al usuario) que da servicio en incidencias a todos los centros de la Comunidad de Madrid, gestionando un equipo de más de 20 personas repartidas en diferentes áreas, como administración, reparto /logística, técnicos de Intervención directa (TID) e instaladores para proyectos de redes.
Reporte y comunicación constante con nuestros clientes (Telefónica, ICM) de incidencias en formato Excel y transcripción al CRM interno de la empresa.
Proyectos integrales de red Estructurada, con entidades públicas como el MAE (Ministerio de Asuntos Exteriores) y empresa privada de gran volumen.
En Régimen de Autónomo.

2016 – 2017 Linea Directa Aseguradora S.A. Tres Cantos

Cargo: *Resp. Equipo en venta y calidad.*

Función:. Reporte y seguimiento a grupos de ventas en Call Center,
Con cerca de 15 personas bajo supervisión, para la venta de seguros de auto y hogar, altos objetivos y muy buenos resultados.
Regimen General.

Aptitudes / Fortalezas

*Capacidad de
reacción y
resolución de
problemas.*

*Capacidad de
observación interna
y externa en el
medio o actividad a
desarrollar.*

*Respeto por las
normas, integridad y
honestidad para con
los demás.*

*Gran capacidad
creativa,.*

*Dinamismo y
entusiasmo en mi
saber hacer en la
actividad a
desarrollar.*

*Capacidad de
comunicación y
relación social.*

2015 - PrivateBidding.com (Nagoob Mobile Solution S.L.) Madrid

Cargo: Responsable Estrategia

Función:. Definición de dirección estratégica de empresa DEE.
Integración de herramientas Growth hacking, definición de campañas de publicidad online/offline, plan de presencia online y optimización de medios sociales SMO.
Tomando decisiones conjuntas al responsable de diseño y programación a efectos de usabilidad en portal y otros medios de comunicación.
Acuerdo Mercantil.

2012-2015 Consultor Freelance – MVV sl (Marketing y Ventas Valencia)

Asociación de Inmobiliarias Paiporta

Organización y planificación de fuerza de ventas.
Estrategias de captación de nuevos inmuebles.
Integración de Software de seguimiento de clientes (CRM) ,definición de campañas de publicidad online/offline, plan de presencia online y optimización de medios sociales. Régimen General

Cadena Horno Pastelería y Cafetería La Estrella.

Plan de Marketing y Optimización de medios sociales.
Creación de estrategias de Producto, Precio, Posicionamiento y Distribución.
Plan de Marketing Digital y operativa.
Acuerdo Mercantil

Respect System S.L. – Distribución de Plataforma Virtual - Vlc.

Creación y desarrollo de Política de Distribución y Ventas en el ámbito de Valencia Capital .
Diseño Gráfico y Tienda Virtual conectada a una asociación (Crevalco) para PYMES, con servicios como apoyo legal/jurídico y administrativo, promoción, posicionamiento y Marketing en el portal de la Asociación. Selección y formación de la fuerza de ventas, y seguimiento de objetivos.
Ampliación continua de DB (bases de datos).

KMC Mobile. – Comunicación y Publicidad Directa - Valencia.

Aumentar el volumen de facturación y del incremento de la rentabilidad, con objetivos a corto y largo plazo, con una clara orientación al cliente para la correcta prescripción del servicio y distribución del mismo.
Selección y formación de la fuerza de ventas con técnicas específicas y argumentario de venta específico.

Aspectos de mejora
Debilidades

Estoy mejorando mi ingles hablado y escrito, por la importancia que tiene en mi sector.

Estoy actualizando mis conocimientos en programas de diseño y maquetación.

Quiero formarme más en tratamiento de ficheros Excel, por la importancia frente a la gestión de carteras/clientes.

2010 - 2012 Intercésped S.L.–Producción y Distribución de Césped Artificial. Vlc.

Cargo: *Responsable Comercial CRO /CMO*

Función: Creación y desarrollo de estrategia comercial y plan de MK

- Estrategia de Distribución, Producto, Precio y Promoción.
- Fuerza de Ventas. / Captación y Fidelización / Tele marketing./

Red de colaboradores / “Programa Amigo / SOM.

2001-2010 Establecimientos Miro S.L. – Mallorca – Valencia

Cargo: *Responsable de Tienda*

Función: Distribuidores de electrónica y electrodomésticos.

En esta etapa de iniciación en el sector comercial, aprendí mucho en técnicas de venta y gestión de equipos , consiguiendo ascender de dependiente a responsable de tienda ,pasando a ser mis labores más administrativas y de organización de equipo, así como motivación y a veces presión, control de stock , lineal, devoluciones, reclamaciones y todo lo que concierne al responsable de tienda, además de seguir en la venta directa.

Formación Académica

2012–2013 Técnico Superior Comercio y Marketing, titulación acreditada por la Universidad del CEU Cardenal Herrera.

2012 - 2013 Master en Dirección Comercial y Marketing, titulación acreditada por el Instituto Madrileño de Formación (IMF)

1995–2000 Comunicación Audiovisual.Grado medio.

Instituto de Formación Profesional La Marxadella, Torrente.

Formación no reglada

2015 Curso Certificación en Google Analytics. Empresa formación - Activate

2014 Curso Formador de Formadores.Know how - Group.

2012–2013 Curso Gestión Empresarial impartido por Emprenjove, Generalitat Valencia.

2002 – 2007 Curso de estrategia de ventas e identificación de usuario en formación interna durante 4 años impartido por Establecimientos Miro S.L. A.I.D.D.A /DAPA/HOCA/SPIN SELLING

Otros Conocimientos

PLV - Publicidad en Lugar de Venta./ Formador en técnicas de Venta.

Conocimiento nivel avanzado SAP / Marketing Mix / SEO / SEM.

Idiomas

Inglés Nivel Medio. (cursando Speaking & Vocabulary)

Valenciano Nivel Nativo.

Español Nativo.

Conocimientos informáticos

Conocimiento a nivel usuario tanto de PC como Mac.

Conocimiento avanzado Paquete Office

Conocimiento avanzado Correo e Internet y Redes Sociales .

Herramientas de medición y Google Analytics. Conocimiento nivel avanzado SAP