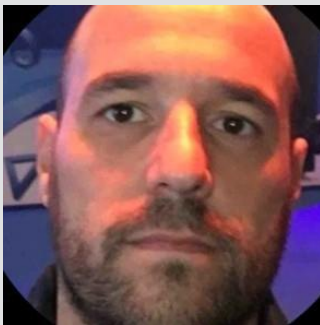




Oriol Baque Vila

Ejecutivo comercial especialista en captación y fidelización de clientes. Habilidad para analizar y desarrollar productos y servicios, manejo habitual de las técnicas de cierre y negociación, y gran capacidad de anticipación para la resolución de incidencias. En busca de un nuevo puesto en el que desarrollarme.

CONTACTO

 Calle Canoves, nº4 08480
L'ametlla del valles Barcelona

 +34646384404

 djgarriga@hotmail.com

APTITUDES

- Empatía y cordialidad
- Visión comercial
- Proactividad e iniciativa
- Orientación a resultados
- Liderazgo
- Comunicación efectiva
- Excelente comunicación oral y escrita
- Habilidades de negociación
- Manejo de herramientas informáticas

FORMACIÓN

IES Antoni Cumella, Granollers, Cataluña | 07/2000

Bachillerato

HISTORIAL LABORAL

Cedisco - Delegado comercial

Barcelona, Cataluña 09 /2025 - actual

- Seguimiento diario de las cuentas, gestión de incidencias...

Angulas Aguinaga - Delegado comercial

Barcelona, Cataluña | 09/2013 - 06/2025

- Formación continua en técnicas de venta y productos del sector.
- Participación activa en ferias y eventos del sector para representar a la empresa.
- Manejo de CRM para la gestión eficiente de la información de clientes.
- Evaluación de la satisfacción del cliente y propuestas de mejora basadas en feedback.
- Desarrollo de presentaciones comerciales efectivas para clientes potenciales.
- Gestión de cartera de clientes y seguimiento de sus necesidades específicas.
- Supervisión y formación de nuevos miembros del equipo comercial.
- Realización de análisis de mercado para identificar oportunidades de negocio.

- Orientación al cliente
- Dinamismo y proactividad comercial
- Organización por objetivos
- Negociación de precios
- Identificación de oportunidades
- Capacidad resolutive
- Dotes de comunicación
- Foco en el cliente
- Desarrollo de negocio
- Capacidad de adaptación
- Capacidad de trabajar en equipo
- Empatía con el cliente
- Compromiso con el cliente
- Liderazgo de equipos
- Capacidad de persuasión

IDIOMAS

Español Idioma nativo

Catalán

C2

Experto (C2)

- Implementación de estrategias de venta para alcanzar y superar objetivos comerciales.
- Negociación con grandes cuentas y clientes de peso.

Grup AC Marca - Gestor comercial

Barcelona, Cataluña | 09/2007 - 04/2013

- Seguimiento diario de las cuentas, gestión de incidencias, aclaración de dudas al cliente y resolución de posibles conflictos.
- Programación periódica de visitas comerciales para consolidar la cartera de clientes y buscar oportunidades de negocio.
- Gestión administrativa de las cuentas de los clientes: altas, albaranes, entregas, control de crédito y resolución de impagos.
- Actualización y mantenimiento de las bases de datos, los catálogos de reposición y las presentaciones físicas y virtuales del producto.
- Promoción del producto o servicio con potenciales clientes de la zona para generar negocio a corto y medio plazo.
- Uso de CRM para la gestión eficaz de la información de clientes y ventas.
- Coordinación de equipos de ventas para mejorar la eficiencia y productividad.
- Captación de nuevos clientes y búsqueda de nichos de mercado.
- Cumplimiento de los objetivos de venta establecidos por la empresa.
- Mantenimiento de relaciones a largo plazo con clientes estratégicos.

Random House Mondadori - Gestor comercial canal ediciones especiales

Barcelona, Cataluña | 12/2005 - 08/2007

- Programación periódica de visitas comerciales para consolidar la cartera de clientes y buscar oportunidades de negocio.
- Promoción del producto o servicio con potenciales clientes de la zona para generar negocio a corto y medio plazo.
- Realización de análisis de mercado para identificar oportunidades de negocio.

Grupo Planeta - Comercial canal venta directa

Barcelona, Cataluña | 05/2004 - 11/2005

- Captación de nuevos clientes, negociación de acuerdos y cierre de ventas.

Dvd Spain - Departamento .comercial

L'ametlla del valles, Cataluña | 05/2002 - 04/2004

- Fidelización de clientes y seguimiento constante por teléfono, correo electrónico o visitas en persona.
- Realización de prospección, seguimiento y visitas a potenciales clientes.