

ID-64544 David

HISTORIAL LABORAL

Septiembre 2021 - Actual

Consultor técnico Telecomunicaciones AXAFONE
TELECOMUNICACIONES | Málaga

- Realización de seguimiento de ventas para cumplir objetivos y metas trimestrales.
- Venta y asesoramiento personalizado al cliente.
- Propuesta de nuevos productos y servicios según los perfiles de los clientes.
- Elaboración regular de reportes del avance de las ventas.
- Fidelización de clientes y generación de ventas recurrentes.
- Negociación de precios y condiciones con clientes y cierre de ventas.
- Prospección y captación de nuevos clientes particulares y corporativos.
- Elaboración y emisión de la documentación necesaria para las ventas, como comprobantes y contratos.

Julio 2019 - Junio 2021

Consultor técnico Telecomunicaciones CONECTAPYMES | Málaga

- Propuesta de nuevos productos y servicios según los perfiles de los clientes.
- Venta y asesoramiento personalizado al cliente.
- Realización de seguimiento de ventas para cumplir objetivos y metas mensuales.
- Identificación de las necesidades de los clientes para brindar las soluciones más adecuadas.
- Cumplimiento de tareas administrativas y de apoyo a nivel interno.
- Ampliación de la cartera de clientes y apertura de nuevos mercados.
- Prospección y captación de nuevos clientes particulares y corporativos.
- Realización de visitas comerciales a clientes potenciales y existentes.

Noviembre 2017 - Junio 2019

Delegado comercial DIPANACULTURAL | SEVILLA

- Relaciones personalizadas con los clientes para asegurar la creación de un vínculo afectivo.
- Mantenimiento de registros de visitas y ventas.
- Estudio previo de los clientes para conocer sus necesidades.
- Asesoramiento e información sobre las características de los productos.
- Identificación de clientes potenciales y oportunidades de venta.
- Realización de seguimientos y asistencia postventa.
- Respuesta a preguntas e inquietudes sobre los productos.

Febrero 2010 - Septiembre 2017

Gerente general ADIMP IMPORTACIONES DEL SUR S.L | SEVILLA

- Revisión de los informes diarios de ventas, devoluciones y reclamaciones de los clientes.
- Control de contabilidad y facturación, supervisión de cajas y cierre diario.
- Supervisión del inventario, gestión de entradas y contacto con proveedores.
- Venta y cobro al cliente.

📍 29970, Málaga

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con más de 20 años de experiencia. Soy una persona comunicativa, extrovertida y amable, con buenas referencias y gran capacidad de trabajo. En cada trabajo que he realizado me he superado siempre, siendo de los número uno. 100% comercial al servicio de mi empresa. No escatimé en esfuerzos para conseguir los objetivos marcados.

APTITUDES

- Cierre de ventas
- Empatía y don de gentes
- Paquete Office nivel alto
- Capacidad de adaptación
- Habilidades de negociación
- Trabajo por objetivos
- Apertura de nuevos mercados
- Fidelización de clientes
- Desarrollo de ventas
- Orientación a objetivos
- Trabajo en equipo
- Atención al cliente
- Dotes comunicativas
- Proactividad y dinamismo

Octubre 2007 - Noviembre 2009

Asesor financiero American Express | SEVILLA

- Prospección, búsqueda y captación de nuevos clientes.
- Negociación de condiciones con los clientes y cierre de ventas.
- Preparación de presentaciones y presupuestos para los clientes.
- Generación de la documentación de venta, como contratos y facturas.
- Redacción de informes detallados de ventas y prospecciones.
- Evaluación de las necesidades del cliente para ofrecer soluciones adecuadas y atractivas.
- Organización de rutas y concertación de visitas a clientes para promocionar los productos.
- Contacto con los clientes de manera presencial, telefónica o por correo electrónico.

Febrero 2000 - Febrero 2007

Gerente general LUXURY AUTOS S.C | SEVILLA

- Negociación de precios y condiciones con clientes, y cierre de ventas.
- Venta y asesoramiento personalizado al cliente.
- Atención al cliente.
- Tareas administrativas y trabajo de oficina.
- Gestión de la venta de vehículos usados.
- Negociación de precios y financiación en colaboración con instituciones financieras.
- Asesoramiento en materia de financiación y en ayudas a la compra del vehículo.
- Realización de venta activa.
- Organización de la presentación de vehículos.
- Identificación de las necesidades del cliente.
- Mantenimiento de los vehículos en exhibición en el concesionario.
- Solución de problemas y quejas de los clientes postventa.
- Venta de vehículos y seguimiento de clientes existentes.
- Asesoramiento a los clientes sobre los modelos y características de los vehículos.
- Gestiones administrativas relacionadas con la venta de vehículos.

FORMACIÓN

1997

GRADO SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN | administración
MERCANTIL SEVILLANA, SEVILLA