



ID-58558

Joserra

CONTACTO

 Bilbao, 48920



APTITUDES

- Imagen cuidada y profesional. Compromiso.
- Herramientas digitales: Formado y desarrollado para realizar ventas digitales.
- Habilidades de negociación
- Capacidad de trabajo bajo presión.
- Inteligencia emocional.

RESUMEN PROFESIONAL

Ejecutivo de ventas de larga trayectoria, un excelente potencial para captar clientes y más de 20 años de experiencia.

Altamente enfocado y habituado a la venta consultiva y cumplimiento de objetivos, así como favorecer el trabajo en equipo.

HISTORIAL LABORAL

Consultor Comercial 09/2008 - 05/2021
Lefebvre - Madrid - Bilbao.

- Búsqueda activa de clientes y compradores potenciales. Comercialización de software y soluciones. Venta Consultiva
- Negociación de contratos de venta.
- Generación de contactos comerciales, planificación de visitas y creación de presentaciones para generar oportunidades de negocio.
- Diseño de estrategias para la consecución de los objetivos de ventas.
- Desarrollo de planes de fidelización y upselling.

Consultor Comercial 02/1999 - 09/2008
Thomson - Aranzadi - Pamplona.

- Búsqueda activa de clientes y compradores potenciales.
- Negociación de contratos de venta
- Generación de contactos comerciales, planificación de visitas y creación de presentaciones para generar oportunidades de negocio.
- Desarrollo de planes de fidelización y upselling.

FORMACIÓN

Master: Marketing School, MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL, 2004
ESIC

Diplomatura: Relaciones Laborales, Relaciones Laborales (1992 - 1996)
UPV

Actualización y formación reciente:

DIGITAL SELLING: www.digitalselling.es

MARKETING DIGITAL

FUNDAE Digitalízate Telefónica (Septiembre 2021 - Octubre 2021) con obtención de diploma.

MARKETING ONLINE

FUNDAE LINKEDIN (Julio 2021 - Septiembre 2021)