



PASTOR Á.

GESTOR COMERCIAL

28011, Madrid, España
Fecha de nacimiento: 07/01/1990
Carnet de conducir: B



PERFIL

Profesional con experiencia en producción de eventos, ventas y soporte técnico.

He trabajado con marcas líderes, gestionando proyectos de alto impacto y desarrollando habilidades en atención al cliente, negociación y resolución de problemas.

Resiliente y adaptable, disfruto del trabajo en equipo y busco aportar valor, generar oportunidades y seguir creciendo en entornos dinámicos.

EDUCACIÓN

- Licenciatura en Periodismo en Universidad Fermín Toro (Barquisimeto, Venezuela) (2007-2011)

- Curso en Protocolo, Eventos y Etiqueta en UEI La Salle (2012-2013).

- Inglés (A2) - Actualmente estudiando.

- Formación informática:



EXPERIENCIA LABORAL



MOVISTAR
PROSEGUR
ALARMAS

MOVISTAR PROSEGUR ALARMAS
MENTOR COMERCIAL

MAYO 2025 - ACTUALIDAD

- Captación B2B, generando un mínimo de 30 impactos diarios a clientes potenciales y fidelización de cartera de 200 clientes mensuales.
- Gestión y cierre de citas concertadas a través del canal telefónico y tiendas Movistar.



SECURITS DIRECT
ESPECIALISTA TÉCNICO

FEBRERO 2024 - ABRIL 2025

- Responsable de la instalación, mantenimiento y optimización de sistemas de seguridad para clientes residenciales y empresariales.
- Garantizar la máxima eficiencia y confiabilidad de los dispositivos de alarma, asegurando un servicio de alta calidad y satisfacción.
- Fidelización de cartera de +70 clientes mensuales, asegurando la calidad del servicio con visitas personalizadas.

TELYCO DISTRIBUIDOR TELEFÓNICA



GESTOR COMERCIAL - MANAGER 2.0

DICIEMBRE 2016 - MAYO 2023

- Captación y fidelización de clientes en el sector de la seguridad, ofreciendo soluciones adaptadas a sus necesidades.
- Promoción interna desde el perfil de Gestor Comercial hasta la figura de Manager 2.0 (gestor de equipo - 15 personas).
- Gestor comercial: fidelización de cartera de 300 clientes mensuales de forma presencial en la oficina.
- Manager 2.0: control y consecución de los objetivos generales del equipo, con una metodología definida.

HABILIDADES

- Atención al cliente y negociación
- Soporte técnico y resolución de problemas •
- Ventas y asesoramiento comercial
- Adaptabilidad y trabajo en equipo
- Gestión de proyectos y coordinación logística •
- Liderazgo de equipos