

ID-50475

Fecha de nacimiento: 10/Junio/1975



Experiencia Laboral

Marzo 2019- Actualmente. Comercial para Wizink, comercializando productos de crédito al consumo para particulares y PYMES.

Junio 2018 - Octubre 2018. Comercial. Movistar

- Por despliegue de FIBRA Asesoramiento comercial de productos y servicios de telefonía móvil y fija en la modalidad de venta directa a domicilio.
- Gestión de la BBDD para agendar visitas tanto en el domicilio del cliente como en el Punto de Venta.
- Cierre de ventas, facturación y gestión de las aplicaciones informáticas.

Octubre 2016 – Junio 2018 Comercial autónomo comercializando por cuenta propia productos y accesorios para móviles en empresas.

Enero 2016 - Septiembre 2016. Gestor comercial. Orange – Movistar empresas

Mantenimiento/ fidelización de la cartera de clientes - Captación y prospección diaria de potenciales clientes, mediante llamadas telefónicas y visitas a puerta fría. - Visita diaria/ semanal de clientes.- - Seguimiento diario/ semanal de clientes ofertados y fidelizados. - Control y seguimiento semanal de los contratos enviados, pendientes de firmar y firmados. - Analizar y estudiar nichos de mercado - Elaboración de reports: actividad comercial, resultados del plan comercial, visitas llamadas, etc.

Julio 2015 - Octubre 2015. Asesor comercial de seguros. MAPFRE

Relación con clientes. Propuesta de productos presencial y vía teléfono: (seguros de autos/vida/accidentes/salud/hogar).

Febrero 2015 - Julio 2015. Consultor inmobiliario. Engel & Voelkers

Con Engel & Völkers proveía a los clientes de la zona centro de Madrid de un servicio de asesoramiento y soporte de alta profesionalidad, orientados a la venta y captación, donde realicé las siguientes funciones:

- Captación de propiedades.
- Organización y realización de visitas a las propiedades
- Valoración de propiedades
- Actividades de marketing para captar residencias y clientes
- Investigación y seguimiento de la competencia en la zona
- Networking con clientes, propietarios, líderes de opinión, compañías complementarias
- Registro de propiedades y actividades en los Sistemas Informáticos de Engel & Völkers.

Noviembre 2006 - Mayo 2012. Agente comercial ORANGE y Gerencia tiendas

- Control y gestión tiendas Orange, responsable personal, contratación, formación, cumplimentación de objetivos, motivación equipos comerciales.
- Captación y fidelización clientes mediante llamadas a bases de datos y visitas a puerta fría.
- Consultoría estratégica, plan de negocios y desarrollo de estrategias de venta.
- Programación y asignación de tareas; Seguimiento de los resultados de trabajo.
- Reclutamiento de personal, seleccionando, orientando y capacitando a los empleados.
- Coaching, asesoramiento y disciplina de los empleados.
- Objetivos financieros mediante presupuesto anual con previsión de gastos e ingresos.

Formación Académica:

Marzo 2017- Junio 2017. Curso Gestión Comercial.

INSTITUTO EUROPEO DE COMUNICACIÓN Y MARKETING
Comunidad de Madrid.

Mayo 2008- Diciembre 2008. MASTER Manager marketing Business Executive.

ESIC Business Marketing School.

Octubre 2005- Junio 2008. Administración y Dirección de Empresas.

UNED.

Septiembre 1991 - Junio 1996. FP II Técnico Administrativo y Comercial.

IFP ANTONIO GALA

Octubre 1992 - Junio 1994. Curso Inglés.

Academia Oxford English

Idiomas

Español: Nativo hablado y escrito Excelente

INGLÉS: Hablado y escrito avanzado.

Conocimientos

Crm, Microsoft Excel, Microsoft Office, Windows, Internet, Comercial, Captación nuevos clientes, Fidelización clientes, Diseño de campañas de marketing, Diseño web, Gestión de personal, Gestión equipos comerciales, Nuevas tecnologías, Proceso de ventas, Negociación, Cierres de venta.

Carnet de conducir: B - Vehículo propio