

ID. 56866

E. G.

(Madrid)

Fecha de nacimiento: 06/11/1990

FORMACIÓN

Grado Medio de Electrónica de consumo (2008-2010)

Colegio Salesianos

Instalación, mantenimiento y explotación de equipos hardware e interconexiones

Colegio Salesianos

IDIOMAS

Inglés: Nivel B2

Italiano: Nivel básico

INFORMÁTICA

MS Office

Salesforce

Redes Sociales

Experiencia profesional

**Comercial/ comprador Senior
Flexicar**

(Sept19 - Actualidad)

Compra y venta de vehículos de ocasión multimarca. Tasación, compra financiaciones y gestión documental.

**Key account manager y asesor comercial
Renault Retail Group**

(Oct18 - Agost19)

Tasación y compra de vehículos de ocasión. Venta de vehículos nuevos y de ocasión a pymes, autónomos y particulares.

**Responsable comercial
Amosan Petrochemicals**

(Ene2018 - Sep2018)

Venta e implantación de productos químicos relacionados con el sector de la automoción. Prospección y gestión de cartera de nuevos clientes.

**Telesales consultant
Autoscout24**

(Mar2017 - Dic2017)

Venta de publicidad y marketing online para el sector de la automoción. Elaboración de ofertas, seguimiento de las mismas, visitas comerciales, cierres, post-venta.

**Account Manager
Auto1.com**

(Feb2015 - Dic2016)

Compra y Venta de V.O. a través de plataforma Online de Automoción, captación y fidelización de amplia cartera de clientes tanto telefónica como presencial. Gestión de incidencias postventa. Realización constante de estudios de mercado y peritaciones de vehículos.

**Responsable Marketing del Automóvil.
Bosch**

(Jul2014- Nov2014)

Gestión del marketing y portfolio de las campañas de marketing de los componentes electrónicos relacionados con la automoción de la casa Bosch.

**Team leader, accountmanager & quality
Lemaxcontactcenter**

(Feb2014 - Jun2014)

Coordinación Y formación de equipos de tele marketing para las campañas de: Euromillon, CCC y canal plus. Script de venta, técnicas de venta. Control de kpi's y calidad de las llamadas. Gestión de selección de personal.