JAVIER

Soy una persona que se esfuerza en todo momento por garantizar la satisfacción del cliente. Cuento con amplia experiencia profesional y un sólido conocimiento del sector. Tengo facilidad para trabajar tanto en equipo como de forma independiente, según las necesidades. Busco la oportunidad de demostrar mi valía en una empresa de futuro.

CONTACTO

28005 Madrid Madrid

APTITUDES

- Asertividad y persistencia
- Técnicas de negociación
- Manejo de agenda de clientes
- Trabajo por objetivos
- Gestión de cuentas de clientes
- Técnicas de venta
- Creación de relaciones comerciales

FORMACIÓN

SAGRADO CORAZON CAPUCHINOS, MADRID | 09/1990 - 07/2003

BACHILLERATO

HISTORIAL LABORAL

NTTDATA ESPAÑA - **PROCESSES TECHNICIAN / INSIDE SALES**
MADRID, MADRID | 02/2021 - Actual

- Diseño de estrategias comerciales y de ventas en base a estudios de la competencia y el mercado.
- Seguimiento y gestión del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre del acuerdo.
- Comunicación con los clientes por distintos medios para ofrecer los productos y servicios de la empresa.
- Consecución de los objetivos de ventas mensuales, trimestrales y anuales.
- Gestión de las cuentas existentes y captación de nuevos clientes.
- Gestión cordial de las quejas y reclamaciones de los clientes, priorizando su resolución.

ÁREA MILENIA SL - **GPV TELEFONÍA**
MADRID, MD | 07/2020 - 02/2021

- Seguimiento de los objetivos comerciales marcados en el plan de ventas.
- Gestión de la cartera a cargo, prospección de clientes potenciales y fidelización de los propios.
- Análisis y control de la efectiva distribución de los productos en la

zona asignada.

- Asesoramiento sobre el abanico de alternativas de productos que ofrece la empresa.
- Realización de visitas a los diferentes puntos de ventas, y registro periódico de las transacciones.

NININAPHONE SL - **FIDELIZADOR VODAFONE EMPRESAS**
MADRID, MADRID | 02/2020 - 06/2020

- Atención y servicio al cliente.
- Resolución de problemas y atención a incidencias.
- Mantenimiento de la base de datos y registros.
- Realización de tareas administrativas.
- Venta al cliente ofreciendo un servicio de calidad.

COMPLUTEL COMUNICACIONES SL - **COMERCIAL EMPRESAS MOVISTAR**
MADRID, MADRID | 01/2017 - 02/2020

- Registro periódico de las actividades realizadas y de las ventas concretadas.
- Orientación a los clientes durante todo el proceso de venta y realización del seguimiento posventa.
- Gestión de la cartera a cargo y prospección y captación de nuevos clientes.
- Creación de reportes dirigidos a los jefes de área sobre el comportamiento de las ventas.
- Cumplimiento con las cuotas de ventas establecidas por los encargados del área.
- Realización de visitas y reuniones con clientes para la promoción de productos y servicios.

BREATEL SLU - **Encargado de tienda Vodafone**
MADRID, MD | 04/2011 - 11/2016

- Selección, formación y gestión del personal de tienda.
- Supervisión del cumplimiento de los objetivos de ventas establecidos.
- Dirección del personal a cargo estableciendo funciones, planes de trabajo y horarios.
- Supervisión de la colocación, presentación y etiquetado de productos.
- Definición de estrategias para mejorar la imagen del establecimiento y los estándares de calidad.
- Reposición del inventario tratando de asegurar las existencias de los productos en venta.
- Evaluación del desempeño del personal de ventas y atención al cliente.