

HRISTIYAN STEFANOV

INFORMACIÓN DE CONTACTO:

722 316 821 ✉ hريس.stefanov@gmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con más de 10 años de experiencia en ventas directas, desarrollo de equipos comerciales y gestión de tiendas. Gran capacidad para liderar, motivar y entrenar equipos de venta. Experto en cierre de ventas, negociación, fidelización de clientes y diseño de estrategias comerciales eficaces. Persona proactiva, empática, organizada y orientada a resultados. Aunque he asumido funciones de responsabilidad, mi objetivo es seguir desarrollándome en el ámbito comercial y en la venta directa, donde me siento especialmente motivado y con potencial de crecimiento.

EXPERIENCIA LABORAL

AQUASERVICE SPAIN, S.A – COMERCIAL

BARCELONA | 2021 – ABRIL 2025

- Captación activa y venta directa en puerta fría y polígonos industriales.
- Prospección y cierre de nuevas oportunidades comerciales.
- Seguimiento de resultados y mejora continua en captación y venta
- Gracias a mi desempeño, asumí la responsabilidad de liderar equipos comerciales sin perder el foco en la captación activa y la venta directa

PREMIER – RESPONSABLE COMERCIAL

BARCELONA | 2013 – 2020

- Comencé como comercial en stand de cosmética, promocionado a encargado tras 3 meses.
 - Gestión de 3 stands y posteriormente 3 tiendas físicas.
 - Responsable de contratación, despidos, métricas de venta, motivación y formación de equipos.
 - Supervisión general y crecimiento de puntos de venta hasta el cierre por reestructuración.
-

EDUCACIÓN

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Bachillerato | 2007 – 2009
- Educación Secundaria Obligatoria (ESO) | 2003 – 2007

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Diplomado en Venta Comercial – Curso presencial (Lumon, Madrid, 2018)
 - Curso de Liderazgo – Cesar Piqueras, Valencia (Abril 2023)
-

HABILIDADES

1. Comunicación persuasiva

Me expreso con claridad, conecto rápido con la gente y sé adaptar mi mensaje según el tipo de cliente.

2. Lectura del cliente

Identifico rápido el perfil del cliente y ajusto mi enfoque comercial en función de su respuesta.

3. Orientación a resultados

Trabajo siempre con objetivos claros. Me motiva vender, crecer y mejorar los resultados, tanto míos como del equipo.

4. Creatividad comercial

Me gusta diferenciarme. Pienso formas únicas de presentar productos y servicios que conecten con la gente.

5. Empatía y confianza

Me relaciono con cercanía, generando un clima de confianza que facilita la venta y la fidelización.

6. Versatilidad en ventas

Tengo experiencia en distintos entornos: calle, tiendas, stands, mercadillos, puerta fría... y sé adaptarme rápido.

7. Resiliencia y empuje

Soy constante, me crezco ante los retos y siempre doy el 100 %, incluso en momentos difíciles.