

Pablo ID-58567

Contacto

MADRID

Formación

UNIVERSIDAD CEU SAN PABLO 2011-2017
GRADO EN MARKETING Y GESTIÓN
COMERCIAL

FOMENTO FUNDACIÓN 2008-2010
BACHILLERATO

Actividades e intereses

TENIS, PÁDEL, SURF, VIAJAR,
MOTOCICLISMO, AUTOMOVILISMO,
LECTURA.

Perfil

Extremadamente motivado con actitud proactiva para desarrollar constantemente mis habilidades y crecer profesionalmente, para trabajar en un entorno de aprendizaje y desafiante, utilizando mis habilidades y conocimientos para ser lo más competente y contribuir positivamente a mi crecimiento personal y al crecimiento de la organización.

Idiomas

ESPAÑOL: LENGUA MATERNA
INGLÉS: NIVEL C1

Experiencia

Ejecutivo Comercial • Unigis Solutions • Madrid, España

Enero 2022 - Presente

- Venta Consultiva que permita la generación de Oportunidades, Negociación, Revisión y Cierres de Ventas, mediante prospección comercial telefónica, base de datos, LinkedIn y reuniones presenciales de presentación de producto.
- Elaborar proyecciones precisas de ventas mensuales, trimestrales, anuales.
- Colaborar en la elaboración de los cronogramas de trabajo en coordinación con el área técnica y clientes. Realizar la gestión de postventa comercial de los clientes (propios o terceros), fidelización y recuperación en caso de baja.
- Registrar a cabalidad toda la gestión comercial en el CRM.
- Participar activamente en Exposiciones y Congresos en atención de visitantes y levantamiento de prospectos, con un rol de Relaciones Públicas/Comerciales.
- Ejecutar los procesos de venta.
- Elaborar los planes y proyecciones de ventas.
- Colaborar en los procesos de relevamiento e implementación.
- Documentar todos los procesos y gestiones de venta en el CRM.
- Realizar Presentaciones.
- Brindar atención Post Venta a los Clientes.
- Preparar, controlar y coordinar la información de gestión de ventas/técnico funcional básica.

Asesor Comercial • Witei Solutions • Madrid, España

Enero 2020 - noviembre de 2021

- Prospección y búsqueda de nuevo negocio por territorios y seguimiento para la fidelización de clientes.
- Realización de proyectos personales para nuevas áreas de negocio.
- Estudio del mercado inmobiliario continuo.
- Asesor activo en trata con clientes. Mantener comunicaciones eficientes con clientes.
- Estudio de beneficios y características de producto/servicio.
- Demostraciones en tiempo real de servicio.
- Unificación de intereses mediante triple objetivo. Transformación y adaptación a la venta en situaciones adversas.

Inside Sales Specialist • Carl Zeiss • Madrid, España

Junio 2018 – mayo 2019

- Mantenimiento, introducción y actualización de bases de datos, además de datos de nuevos potenciales clientes en la base de datos (sistema SAP-CRM).
- Reporting mensual/trimestral/anual de la actividad realizada a través de SAP-CRM o informes específicos.
- Prospección de nuevos clientes y fidelización, control y obtención de pulso de satisfacción con Zeiss (NPS 2.0) de clientes actuales. Introducción de productos a clientes potenciales y generar entrevistas entre clientes y delegados comerciales de la zona. Demostraciones de producto y presentación de resultados al cliente.
- Análisis del mercado y potencial de venta en base a segmentaciones del mercado.
- Campañas de telemarketing para eventos, promociones y ofertas a clientes.

Inside Sales trainee • Westcon Comstor • Madrid, España

Octubre 2017 – marzo 2018

- Confección de ofertas de nuevo negocio y renovación. Tramitación de pedidos de compra y posterior seguimiento a través de SAP.
- Responsable de ofertas de los fabricantes Checkpoint, Juniper y Pulse.
- Construcción de relaciones y negociación con partners, además de con clientes nuevos y ya existentes, y mantenimiento de estas con seguimiento directo al cliente.

Becario Comercial • Orkapp Tech • Madrid, España

Marzo 2017 – Julio 2017

- Soporte en la gestión territorial de ventas. Y delimitación de territorios donde establecer el modelo de negocio.
- Negociación con distribuidores y determinación de tasas de descuento.
- Construcción de relaciones a largo plazo con clientes nuevos y ya existentes.
- Mantenimiento de las relaciones, seguimiento constante y respuesta a las necesidades del cliente en tiempo real.