

César Hernández

Fecha de nacimiento: 24 de Octubre de 1994

Domicilio: Mungia, Bilbao



Formación Académica.

- Educación Secundaria (E.S.O.), realizada en el colegio Gredos San Diego-Moratalaz.
- Técnico en "Comercio y Marketing", realizado en el I.E.S. Francisco De Quevedo.
- Certificado pruebas de acceso a Grado Superior en la Comunidad de Madrid.
- Técnico Superior en “Comercio Internacional”, realizado en el Instituto Técnico de Estudios Profesionales.
- Técnico Superior en “Gestión de Ventas y Espacios Comerciales” en el I.E.S. Clara Del Rey.

Experiencia Laboral.

- Formación durante tres meses en el grupo Inditex (Zara Preciados), realizando las siguientes tareas:
 - Atención al público.
 - Control y distribución del producto.
 - Técnicas de venta.
- Empleado en Starbucks Coffee España S.L., perteneciente a la cadena Vips, realizando las labores de:
 - Preparación del producto.
 - Técnicas de marketing.
 - Atención directa al cliente.
- Prácticas en la empresa Conte Rail S.A., realizando las siguientes actividades en el departamento internacional:
 - Explotación, operación y gestión integral de terminales internacionales de mercancías.
 - Registro y control documental de las entradas y salidas de contenedores por ferrocarril y carretera.
- Formación durante un año en la empresa Media Markt, realizando las prácticas en los departamentos de:
 - Departamento de ventas.
 - Departamento de logística.
 - Departamento de Atención al cliente y devoluciones a proveedores.
 - Departamento de Administración.
- Samsung S.A. como comercial desde Octubre de 2017 hasta Octubre de 2019 en el proyecto B2B.Desarrollando las funciones de:
 - Captación de nuevas empresas.
 - Desarrollo y gestión de ventas a empresas.
 - Búsqueda y Cierre de operaciones en volumen.

- Octubre de 2019 hasta Julio 2023 como Business Specialist en Media Markt San Sebastián de los Reyes desarrollando las funciones:
 - Captación de nuevas empresas.
 - Gestión y desarrollo de nuevos proyectos Tecnológicos.
 - Control documental, Negociación y utilización de Diferentes métodos de Pago.
 - Conocimiento de diferentes Métodos logísticos y de Transporte.
 - Asesoramiento y Comercialización de productos y servicios en los diferentes niveles Empresariales.
 - Autonomía y Resolución de impedimentos en la determinación de las Operaciones.
- Julio 2023 hasta Febrero 2024 como Key Account Manager B2B en Fnac desarrollando las funciones:
 - Captación de nuevas oportunidades de negocio.
 - Asesoramiento, gestión y comercialización de productos y servicios tecnológicos a las empresas a nivel nacional.
 - Desarrollo de relaciones comerciales, negociación, ventas en volumen y soporte post venta.
- Actualmente como Key Account Manager B2B desde Febrero 2024 en Manutal S.L. desarrollando las funciones:
 - Gestión de varias cuentas clave dentro de mi cartera.
 - Fortalecer las relaciones con los clientes, entender sus necesidades y proponer soluciones que generen valor.
 - Administrar de manera proactiva la comunicación en los diferentes niveles, trabajando de forma estrecha con las áreas involucradas para asegurar una atención integrada.

Otros Aspectos a Señalar.

Idiomas

Inglés (coloquial y comercial) nivel medio, hablado y escrito.
Francés nivel bajo, hablado y escrito.

Informática

Manejo del programa Word.
Manejo del programa PowerPoint.
Manejo del programa Excel.
Manejo de las Redes Sociales.
Técnicas de E-Commerce.
Manejo Plataforma Dynamics CRM.

Otros

Título de Riesgos laborales.
Título de Manipulador de alimentos.

Carnet de conducir tipo “B”.