



DANIEL VIVANCOS GAMO

PERFIL PERSONAL

Estoy altamente motivado por el desarrollo profesional y la mejora continua. Confío en mi capacidad para establecer y alcanzar objetivos, inspirando y capacitando a equipos comerciales para lograr resultados sobresalientes.

FORMACIÓN

Master en Dirección Comercial y Ventas en Universidad Tecnológica.

IDIOMAS

Español-Nativo
Francés-Bajo
Inglés-Medio

HABILIDADES

- ♦ Amplia experiencia en la gestión, formación, motivación y mentoría de equipos comerciales, fomentando un ambiente de alto rendimiento y colaboración.
- ♦ Capacidad comprobada para dirigir equipos hacia el cumplimiento de objetivos estratégicos, mediante la definición de planes de acción, el seguimiento del progreso y la optimización de recursos.
- ♦ Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita, demostrada en la creación de presentaciones impactantes, materiales de marketing efectivos y en la facilitación de relaciones sólidas con clientes y stakeholders..
- ♦ Habilidad para gestionar múltiples proyectos simultáneamente, priorizando tareas, cumpliendo plazos ajustados y manteniendo altos estándares de calidad, incluso en entornos de alta presión.
- ♦ Demostrada capacidad para seguir instrucciones con precisión, entregar resultados de alta calidad y superar las expectativas en cada tarea asignada.

EXPERIENCIA LABORAL

CEO en Vivancos Asesores Inmobiliarios
SEPTIEMBRE 2019 - ACTUALMENTE

- ♦ Administración y gestión de la empresa.
- ♦ Supervisión y formación del equipo comercial.
- ♦ Implementación de campañas de marketing.

Leading Solutions Sales & Services S.L
NOVIEMBRE 2018 - SEPTIEMBRE 2019

- ♦ Administración y supervisión de la campaña comercial.
- ♦ Supervisión de campañas de marketing en curso.
- ♦ Supervisión, formación y motivación del equipo comercial.
- ♦ Elaboración plan de acción sobre objetivos para clientes potenciales.
- ♦ Diseño e implementación KPI 'S de acción, seguimiento y análisis del mismo.
- ♦ Diseño de estrategias salariales e incentivos de los comerciales.