

Curriculum Vitae

INFORMACIÓN PERSONAL

NACHO V.

15-10-1984 León (España)
Vigo (Pontevedra)



EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

2016 - Actualidad	Grado en Antropología Social y Cultural (UNED)
2016	Acceso Universidad mayores de 25 años (UNED)
2001 - 2003	Bachillerato (IES Padre Isla, León)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

08/2016 – 01/2018 Asesor comercial - BMW Autogal

Venta consultiva de gama premium dentro del departamento comercial de vehículos nuevos en el sector del automóvil. Experiencia 10 para el cliente: bienvenida, detección de necesidades, asesoramiento, negociación de objeciones y precios, así como en el trato postventa. Comercialización y gestión administrativa de servicios financieros, seguros, renting y leasing. Realización de reportes y cumplimiento de distintos estándares de calidad de la marca. Formación específica y continua tanto en producto propio como de la competencia principal y especialmente en técnicas de venta, autogestión y trato premium hacia el cliente.

08/2013 – 07/2016 Teleoperador - Unisono

Asesoramiento y gestión de venta de nuevas tarifas, servicios añadidos y productos en promoción. Captación de nuevos clientes. Consecución de objetivos grupales e individuales de carácter mensual, semanal y diario.

03/2013 – 09/2013 Promotor / Auditor de servicios - Salesland

Planificación y organización del trabajo en base a objetivos. Auditoría de establecimientos para el grupo Prisa con el objetivo de detectar irregularidades y posibles fraudes en base a la ley establecida. Recopilación de la información necesaria y registro en base de datos. Reporte de informes diarios.

02/2011 – 01/2013 Representante comercial - Bioenergy Solar

Desarrollo e implantación de estrategias de marketing promocional para empresa de nueva creación en el sector de las energías renovables. Captación de nuevos clientes. Gestión de márgenes de beneficio y definición de objetivos trimestrales y anuales. Búsqueda activa de colaboradores e instaladores para la puesta en marcha de nuevos proyectos. Comunicación activa con la central en Madrid para la implantación de nuevas tecnologías en el mercado. Participación en reuniones y cursos para el conocimiento del producto y gestión de la franquicia.

- 10/2009 – 04/2010 **Agente de seguros - Seguros El Corte Inglés**
Captación de clientes para venta de seguros de vida, accidente y riesgo y productos financieros de ahorro. Realización de cuestionarios, asesoramiento y atención al cliente.
- 03/2008 – 08/2009 **Técnico comercial - Dismac**
Captación y retención de clientes para la venta de mobiliario, material de oficina y consumibles. Preparación, negociación y seguimiento de ofertas para concursos públicos de adjudicación como por ejemplo: Ence, Diputación de Pontevedra, Concello de Pontevedra, la Brilat y el IMS (Instituto Social da Mariña). Reportes de actividad diaria.
- 11/2005 – 02/2008 **Representante Comercial - Natfood Iberica**
Identificar y desarrollar posibles vías de negocio en la zona de Castilla León y Galicia, así como gestión de las ya existentes. Participación en eventos promocionales y stands en ferias alimentarias. Organización de elementos de marketing en el negocio del cliente. Elaboración de pedidos y recepción de mercancías. Contacto con mayoristas para la distribución exclusiva de algunos de nuestros productos en determinadas áreas. Contacto activo con la central en Barcelona. Participación en cursos de formación sobre producto, gestión administrativa y técnicas de venta. Reportes semanales de visitas y ventas al director comercial de España y Portugal.
- 04/2004 – 10/2005 **Dependiente - Massimo Dutti**
Atención al cliente y gestión de la venta en tienda. Realización de inventarios, pedidos y recepción de mercancías, control y orden del stock en almacén y en tienda.

- Competencias lingüísticas** Lenguas maternas: español y gallego. Lenguas extranjeras: inglés A2,
- Competencias sociales** Capacidad comunicativa, manejo de situaciones adversas, flexibilidad, buen trato, empatía e implicación. Resolutivo, integrador y rápido aprendizaje.
- Competencias informáticas** Dominio de los componentes de Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint), internet y correo electrónico. Acostumbrado al uso de bases de datos, CRM, leads, etc. Manejo de las herramientas Autodesk CAD e Inventor 2018,
- Competencias organización** Capacidad de planificación. Adaptación al equipo y método de trabajo. Desarrollo proactivo de estrategias orientadas a la consecución de los objetivos. Experiencia en autogestión y alto perfil polivalente.