



ID-64800

DAVID

PERFIL

Profesional con más de 8 años de experiencia en venta asertiva y atención al cliente.

BUSCANDO

Empleo a tiempo completo en el que pueda aplicar todo lo aprendido en mi experiencia como vendedor. Captación de clientes, negociación y cierre de contratos, fidelización de los clientes, entre otras actividades relacionadas con la gestión de ventas.

HABILIDADES

Trabajo en equipo
Dinámico
Orientado a resultados
Comunicación asertiva
Empatía
Resolución de conflictos

IDIOMAS

Español- native
Inglés – B2 (estudiando para el C1)
Catalán – B1

CARNET DE CONDUCIR

A2 – B

DATOS DE CONTACTO

Teléfono
+34 656 80 90 57

E-mail
davidjvr89@gmail.com

LinkedIn
www.linkedin.com/in/david-vásquez-roig

EDUCACIÓN

EUTDH - UAB
Grado en Turismo

HISTORIAL DE EMPLEO

ShBarcelona - Account Manager
Febrero 2022 – Julio 2023

Departamento de alquileres de Larga Estancia. Equipo de dos Account Managers encargados de llevar a cabo la gestión de una cartera de casi 250 pisos en la ciudad de Barcelona

- Cerrar / renegociar contratos con propietarios e inquilinos.
- Identificar las necesidades de propietarios e inquilinos para ofrecer los servicios disponibles.
- Gestionar cualquier incidencia que pueda devenir del alquiler del inmueble.
- Consolidar las relaciones existentes con propietarios e inquilinos.
- Control de morosidad.
- Mantener el Net Promoter Score por encima de 9.
- Captación de nuevos inmuebles para alquilar.

Europcar I.B. – Agente de ventas
Mayo 2017 – Septiembre 2021

Gestor de operaciones en el Aeropuerto Josep Tarradellas, El Prat, Barcelona. Volumen de trabajo en concordancia con un aeropuerto tan importante.

- Gestión de reservas de clientes frecuentes.
- Creación e implementación de estrategias comerciales a través de "Goal Settings", tanto a nivel personal como de oficina.
- Seguimiento y análisis de los resultados de ventas a través de "Goal Settings".
- Seguimiento y análisis de los resultados del "NPS" así como elaboración de nuevos objetivos y estrategias para siempre mejorar la satisfacción del cliente.
- Gestión de la flota disponible.
- Gestión puntual de turnos.
- Atención telefónica, vía e-mail o presencial de conflictos relacionados con el alquiler del vehículo, ofreciendo siempre soluciones inmediatas.



Sixt – Agente de ventas

Octubre 2016 – Mayo 2017

Aeropuerto Josep Tarradellas, Barcelona, España.

- Venta de upgrades y productos relacionados con el alquiler de coches.
- Seguimiento y análisis de resultados de ventas y satisfacción del cliente de manera semanal con el / la responsable de ventas con la consecuente creación de nuevos objetivos.
- Chequeo diario de la flota.

Musik Boutique Hotel * – Recepcionista**

Abril 2014 – Marzo 2016

Hotel Boutique con solamente 23 habitaciones y estándares de servicio bastante altos. Como recepcionista y responsable del F&B debía encargarme de que todos los departamentos funcionaran a la perfección, coordinando entonces a todo el equipo que trabajaba durante el turno.

- Satisfacción del cliente. Al ser un hotel Boutique se hacía un seguimiento bastante riguroso de la satisfacción del cliente, estando siempre al nivel exigido por la empresa.
- Información y venta de actividades turísticas.
- Gestión de reservas. Creación, facturación y resolución de posibles conflictos.
- Gestión de la extranet creando tarifas propuestas a través del análisis de la competencia y tras una investigación de posibles eventos en la ciudad que pudieran alterar los precios.
- Coordinación de los departamentos de restaurante y limpieza de habitaciones.
- Gestión completamente autónoma de los desayunos, incluyendo control de stock, adecuación del bufet/mesas, cumpliendo siempre con los estándares de calidad exigidos.