



THOMAS L.

SOBRE MI

Profesional de las ventas cosechando experiencias de crecimiento profesional y personal. Apasionado de la sustentabilidad, emprendedor, curioso y deportista.

EDUCACION

Licenciado en ADE
Postgrado en Marketing digital
Universidad del Salvador y
Digital House. Buenos Aires,
Argentina

APTITUDES

- Trabajo en equipo como de manera independiente
- Estrategias de venta b2b y b2c (español e ingles nativo - f2f, puerta fría, consultiva, directa, corporativa, up selling, cross selling, indirect selling)
- Orientado a resultados
- Negociación
- Pensamiento lateral
- Captación y gestión de clientes

EXPERIENCIA LABORAL

Brand Ambassador/Comercial (Amer Global Brands sl) **Jun 2023-May 2025**

- Formación y acompañamiento en calle a equipos comerciales de distribuidores a nivel nacional
- Activaciones de marca
- Análisis de la competencia
- Captación de nuevos distribuidores y pdv de hostelería directa.
- Rutas comerciales (puerta fría, listados, leads)
- Análisis comercial
- Excelentes resultados obtenidos, 57% de crecimiento en la facturación ytd

Key account manager (Patagonia Beverage srl) **DIC 2020 - MAR 2023 (TRABAJO REMOTO)**

- Desarrollo y gestión de cartera de 180 clientes pequeños.
- Desarrollo y gestión de 35 grandes cuentas
- Excelentes resultados comprobables. solicitar referencias

Socio fundador (Plant Based Foods SA - Buenos Aires) **MAYO 2016- ACTUALIDAD** **ACTUALMENTE SOLO PARTICIPO DE UNA REUNION REMOTA MENSUAL.**

Consultoria (Channel Zoo sl, Ibiza) **JUL 20202 -SEP 2020**

- Consultoría comercial para la puesta en marcha y desarrollo comercial.

Asesor comercial (EAE Business School - Barcelona)
JUL 2019 - MAR 2020

- Gestión y mantenimiento de una cartera de cien leads internacionales, crm.
- Seguimiento y análisis diario de kpi's
- Venta consultiva, presencial, vía Skype y telefónica. Seguimiento y asesoramiento en todo el proceso de admisión del alumno, hasta que es matriculado

Gerente comercial venta directa (Patagonia Beverage srl - Buenos Aires)

JUN 2016 - JUN 2019

- Puesta en marcha de la unidad de negocio. Armado del equipo comercial
- Estrategias de venta, armado de acciones publicitarias en pdv con partners estratégicos. Apertura y seguimiento de mas de 200 pdv, muy buenos resultados obtenidos.

Asistente comercial Pymes (Banco Comafi - Buenos Aires)

ABRIL 2014 - MAYO 2016

- Gestión y control de las operaciones de la cartera de clientes.
- Análisis de posibles prospectos. Pasantía en control de operaciones Pasantía en Leasing

Agente Comercial (El Bosque de los Huskies - San Martin de los Andes)

JUNIO 2013 - SEPTIEMBRE 2013 (TRABAJO DE TEMPORADA)

- Venta presencial personal de los diferentes tours ofrecidos.
- Venta Bilingüe
- Excelentes resultados obtenidos

Atención al cliente (Icbc - Buenos Aires)

ABRIL 2012 - JUNIO 2013

- Capacitación de 3 meses en atención al cliente y productos bancarios.
- Crm y sistemas de gestión Seguimiento de casos.