

DATOS PERSONALES

Nombre completo: Rafael Manuel Morillo Alejandro

Sexo: Hombre

Fecha de nacimiento: 19/04/1980 NIF: 28815927d

E-mail: rafaelmmorillo@gmail.com

Dirección: C/ Juan Sebastian Elcano 18E
Bj drch

Código postal: 41011

Población: Sevilla

Provincia: Sevilla

Teléfono móvil: 630 051 751

ESTUDIOS

Estudios reglados

E.G.B

Enseñanza General Básica

[Salesianos Stma. Trinidad.](#)

Obtenido en Junio de 1995

BTO

Bachillerato

[Salesianos Santísima Trinidad](#)

Septiembre 1995 - Septiembre 1998

C.O.U

Curso Orientación universitaria

[Salesianos Stma. Trinidad](#)

Septiembre 1998 - Mayo 1999

Licenciatura en Psicología

Universidad de Sevilla

Octubre de 1999 - Junio 2001

Estudios no finalizado

ESTUDIOS NO REGLADOS

Dirección y formación de personal.

Impartido por Editorial Planeta Grandes Cuentas.

Noviembre 2002.

Orientacion comercial de la financiación.

Impartido por microcredit

Marzo de 2013- Junio 2013

Curso de English Business

Cámara del comercio de Sevilla

Febrero 2014 - Junio 2014

Aplicador técnico fitosanitario.

Coorsevilla

Noviembre 2016 - Diciembre 2016

Primeros auxilios en ambientes laborales.

Coorsevilla

Noviembre 2016

Formación Comercial en VENTA CONSULTIVA

Impartido por Adecco

09/01/2019 - 10/01/2019

16Hrs

Como incrementar las ventas: VENTA CONSULTIVA.

Impartido por Adecco

06/06/2019 - 07/06/2019

16Hrs

Trato telefónico en la VENTA CONSULTIVA.

Impartido por Adecco

19/04/2022 - 27/04/2022

20Hrs

Gestor de equipos virtuales.

Impartido por FUNDAE

12/03/2024 – 12/04/2024

120Hrs

Experiencia Profesional:

Editorial Planeta:

Noviembre 2000 – Abril 2006

En la Editorial Planeta me forme como comercial, mi función era la visita a puerta fría en la zona adjudicada

por el jefe de equipo, y en la visita trataba de averiguar las necesidades e inquietudes del cliente para ofrecerle la mejor oferta.

En Enero de 2002 fui ascendido a jefe de equipo teniendo a mi cargo a seis comerciales.

Mis funciones eran la de motivar y formar al personal comercial.

En Enero de 2005 me nombraron monitor de la delegación del Sur.

Mis funciones era de apoyo a los jefes de Equipo de la delegación.

Visitador Veterinario en Manuel Ruiz Muñoz S.A

Noviembre 2006 – Agosto 2009

Como visitador medico mi principal función era la prospección en las zonas agrarias de potenciales clientes,

posteriormente se le hacía un seguimiento aproximadamente quincenal, para la presentación de nuevos

productos, reposición y venta de los artículos y medicamentos que necesitaran.

Ramasalud

Diciembre 2009 – Febrero 2014

Nos dedicamos a la venta de productos para el descanso y el hogar por medio de visitas concertadas obtenidas

por el equipo de teleoperadoras.

Mi función dentro de la empresa era la coordinación del departamento comercial y el enlace con las distintas

financieras.

Dentro del departamento comercial buscaba las zonas de trabajo y asignaba a cada comercial las zonas a

trabajar, también me encargaba de las teleoperadoras con ayuda de la jefa de sala.

Con las financieras (Micro-credit, Credibox Findirect) tenía un contacto diario por resolver cualquier tipo de incidencia.

EnjoyPoint

Abril 2014 - Enero 2017

Prospección de zona para la venta instalación de terminal de canalización de loterías, recargas de móviles,

revelado fotográfico, etc.

También buscaba la financiación para el cliente.

Sobre todo prospectaba en estancos, tiendas, papelerías...

Sitel

Julio 2017 - Mayo 2018

Teleoperador en emisión de llamadas para la venta de la tarjeta AMEX para clientes de Iberia y Renfe.

También gestiono el envío de la documentación necesaria por parte del cliente y la posterior activación de la tarjeta.

Ventaja Europa SL

31-10-2018 – Diciembre 2024

En colaboración con Caixabank payments & cosumer y Cofidis, ofrecemos nuestro servicio de financiación de crédito al consumo, TPV y monederos portátiles a las empresas para la venta de sus productos.

Mi trabajo consiste en prospectar, captar y fidelizar a las empresas para que financien o hagan ventas aplazadas por medio de nuestros sistemas.

Seguimiento semanal o quincenal de las empresas para fidelizar.

Formación del personal de la empresa para utilizar la herramientas necesarias