

ID-60058 ANTONIO



46006 Valencia

PERFIL

Acostumbrado a trabajar por objetivos, muy enfocado a la venta consultiva, he trabajado con todo tipo de clientes, desde clientes particulares, como grandes cuentas. Perfil hunter, experiencia en venta de todo tipo de productos, desde material eléctrico, soporte publicitarios, gestión de campañas con Groupon, hasta software de gestión, CRM, y aplicaciones de BI.

EXPERIENCIA

Comercial Senior, en SOLARPROFIT S.L. – FEB21 hasta la actualidad.

Venta a pymes y residencial de soluciones de autoconsumo fotovoltaico, con elaboración de propuesta, proyecto, tramitación de la financiación y seguimiento de la instalación, la tramitación y la legalización de esta. Generación de nuevas oportunidades de negocio y coordinación entre los diferentes departamentos para conseguir proyecto "llave en mano". Proyectos de autoconsumo, con conexión a red, tanto con sistemas de acumulación como sin ellos.

Proyecto propio de empresa, de instalación de cámaras IP, para pymes y comercios Septiembre 2019- Marzo 2020

Comercialización de sistemas de seguridad y vigilancia de sistemas de alarmas y cámaras IP. Se realizan instalaciones de cámaras de seguridad a restaurantes y pequeño comercio.

Sales Executive Senior en Groupon Spain S.L. – 2011-2019

8 años y 6 meses, intermediando en la compra de productos y servicios, para la puesta a la venta en el portal de la página www.groupon.es.

Gestión de grandes cuentas y cuentas institucionales. Cadenas de hoteles, Spas, Franquicias de Peluquería estética y medicina. Gestión de entradas para cines, parques de atracciones, zoos.....

Consultor Comercial en Diana Software Solutions S.L. - 2006-2010

Desarrollo de labores en el ámbito comercial de la empresa, aportando soluciones de software de gestión, su implementación y la formación, a despachos de abogados y asesorías, de toda España. Realizando tanto vistas

para la venta de producto, como tele-concertación, para así poder obtener visitas. Elaboración de presupuestos personalizados, para cada cliente en función del alcance del proyecto.

Organización de eventos y presentaciones, de producto.

Tratamiento de bases de datos, para realización de campañas comerciales.

Seguimiento de pagos y negociado en general, con clientes.

Venta de soluciones de BI y CRM, a todo tipos de empresas, participando tanto en la venta de la ampliación como, la venta de la puesta en marcha y mantenimiento.

Delegado Comercial en Comercial Intersing S.L. – 2005

Delegado Comercial, en la zona de levante, para la gestión y crecimiento, de cartera de clientes, en el sector de la señalética, rotulación, y empresas del sector del metal, comercializando, perfiles de aluminio, material de impresión gráfico..

Consultor Comercial Telefónica Publicidad e Información, S.A. 2003-2004

Consultor comercial, para la comercialización de soportes publicitarios y de información en Páginas Amarillas, Páginas Blancas, teléfonos de información (11888, 11822) y canal online. Visitando todo tipo de empresas de distintos sectores y haciendo crecer la cartera de clientes.

Consultor Canal Venta Directa Jazztel Telecom S.A. 2002-2003

Consultor Canal Venta Directa, de soluciones corporativas, en voz, datos, siempre grandes cuentas o clientes de mucho consumo.

FORMACIÓN

U.N.E.D. Cursando grado en Ciencias Medioambientales.

Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de Albacete. Ingeniería

Técnica de explotaciones forestales.

APTITUDES

Formación y vocación comercial, experiencia contrastada, de más de 15 años, en distintos puestos, siempre enfocados a las ventas, tanto de productos, como servicios, Acostumbrado a trabajar por objetivos, en abrir nuevos canales de venta, y en coordinar equipos comerciales.

Experiencia tanto en pymes como en grandes cuentas y cuentas institucionales.