

Aptitudes principales

Desarrollo de aplicaciones web

Gestión de ventas

Hardware

Languages

ingles

Español

Certifications

venta eficiente y venta eficaz

Prevencion de Lavado de Dinero

certificado CSS AVANZADO, HTML

Marketing digital

idoneo en fondos comunes de inversion

Diego Agustín L.

ASESOR COMERCIAL PYMES

Extracto

Asesor Comercial especializado en PYMEs, con más de una década de experiencia en el sector comercial y financiero, asesorando a empresas en la toma de decisiones estratégicas.

Durante más de 12 años, trabajé en bancos de primera línea en Argentina, brindando soluciones financieras a negocios y PYMEs.

Actualmente, me desempeño en el sector de telecomunicaciones y tecnología, ayudando a empresas a optimizar su gestión a través de la digitalización y la implementación de soluciones tecnológicas para mejorar su eficiencia.

✓ Enfoque en resultados, con habilidades comerciales y orientación a la satisfacción del cliente.

✓ Capacidad analítica y consultiva para detectar oportunidades de mejora en procesos digitales.

✓ Visión estratégica para ayudar a empresas a mejorar su presencia online y optimizar sus operaciones con tecnología.

✓ Compromiso con la eficiencia empresarial, promoviendo soluciones digitales que mejoren la productividad y rentabilidad del negocio.

✓ Trabajo en equipo como clave del éxito, facilitando el logro de los objetivos individuales y grupales.

✓ Conocimientos en desarrollo web, con experiencia en la creación de sitios con HTML y CSS, y en proceso de profundización en JavaScript, C y bases de datos.

Resido en Málaga, en Mijas, y actualmente estoy estudiando un Grado Superior en Informática para ampliar mis conocimientos en tecnología, poder crecer y ofrecer un asesoramiento más profesional, eficiente e innovador a las empresas

Experiencia

TELEFONICA EMPRESAS

ASESOR COMERCIAL EMPRESAS

febrero de 2023 - Present (2 años 1 mes)

Asesor comercial de Telefónica Empresas.

Fidelización de cartera de clientes y captación. Crossselling de productos de Telefónica.

Asesoramiento y venta de Software, TI, Kit Digital, Fondos Europeos.

Venta de productos estratégicos de Telefónica Empresas. Fusión Digital, captación de líneas móviles para empleados, altas y bajas y portabilidades.

Equipamiento para la empresa de Microinformática y Terminales.

Presupuestos para captación de nuevas Empresas, fidelización y desarrollo.

Securitas Direct by Verisure

Especialista comercial

marzo de 2022 - julio de 2023 (1 año 5 meses)

Málaga, Andalucía, España

Prospección de clientes en segmento negocios, empresas y particulares.

Preparación de oferta según el segmento y necesidades adaptada a cada cliente.

Venta Puerta fría.

Manejo de volumen de cartera de clientes, concertación de visitas, reuniones, visitas al cliente (fidelizacion), seguimiento personalizado, crossselling de productos.

Big Capital

Commercial Advisor

octubre de 2020 - junio de 2021 (9 meses)

Buenos Aires, Provincia de Buenos Aires, Argentina

Wenance

Commercial Advisor

octubre de 2020 - octubre de 2020 (1 mes)

Vicente López, Provincia de Buenos Aires, Argentina

•Responsable por la captación, desarrollo y mantenimiento de la cartera comercial. En constante búsqueda del crecimiento del volumen de negocios para la expansión del acceso al crédito y la inclusión financiera.

Banco Supervielle

COMERCIAL PyMES

enero de 2017 - octubre de 2020 (3 años 10 meses)

Arias 2455, Castelar, Bs As

Captación de clientes nuevos. Segmento Empresas, PyMes y personas físicas con actividad comercial con nóminas de plan sueldo.

Asesoramiento, seguimiento y desarrollo del cliente, realizando el análisis y el otorgamiento de líneas de crédito, para la posterior colocación de los distintos productos lineados en el presupuesto comercial:

Préstamos comerciales

Leasing

Descuento de cheques

Tarjetas de crédito Business.

beneficios para sus empleados.

especialista en Inversiones y fondos comunes de inversión.

Banco Patagonia

COMERCIAL - PYMES Y PERSONAS

febrero de 2010 - octubre de 2020 (10 años 9 meses)

Captación de nuevos clientes con apertura de Ctas Ctes. Personas físicas con actividad comercial y Personas Jurídicas con facturación hasta \$80 millones anuales.

- Colocación de servicio de Plan Sueldo

- Fidelización, análisis y crossselling de la cartera de clientes

Calificación crediticia, rentabilización y atomización de la cartera

- Seguimiento presupuestario de Activas, Pasivas, Comisiones, Mora, Alta de Clientes, Plan Sueldos y servicio de Cash Management.

- Comercio Exterior

- Prevención de alerta de Lavado de dinero.

- Idóneo en Fondos Comunes de Inversión.

Swiss Medical Group

COMERCIAL

julio de 2009 - febrero de 2010 (8 meses)

Asesoramiento y venta de seguros de vida. Accidentes Personales y paquetes de productos.

Argencard

fuerza de ventas

febrero de 2009 - julio de 2009 (6 meses)

Comercialización y asesoramiento de productos crediticios a mercado abierto.

Venta de tarjetas de crédito, préstamos personales y seguros de vida.

Banco Hipotecario

Ventas

enero de 2008 - febrero de 2009 (1 año 2 meses)

Call Center Interno de Banco Hipotecario. Asesoramiento y crossselling de productos a clientes de Banca de Personas.

C&A

Vendedor

noviembre de 2006 - enero de 2008 (1 año 3 meses)

Asesoramiento y venta de tarjetas de crédito y préstamos personales a clientes y búsqueda de nuevos clientes.

Educación

ILERNA FP

Grado superior Desarrollo de aplicaciones web, Programación informática

FAECC

Marketing · (2013 - 2017)