



Mario G.

28051 Madrid

Fecha de nacimiento: 11 de febrero de 1981

Formación académica:

- Periodismo, en la Escuela Superior de Periodismo y Comunicación Social de Valladolid.
- Técnico Superior de Tasaciones Inmobiliarias ESINE, realizado en Castellón.

Experiencia laboral:

- Desempeño tareas comerciales en **RICOH** (actividad de material y maquinaria de oficina) durante los años 2005-2007 en Castellón y Valencia
- Con el cargo de Asistente de Gerente, del **Grupo BYF** (Tele2), realizo actividades comerciales en provincias de Castellón, Toledo y Tarragona, a lo largo de los años 2008 y 2009.
- En 2010, vuelvo a mi tierra, incorporándome al Departamento de Ventas del concesionario **Toyota** en Gijón.
- Finalizado el contrato con Toyota – Gijón, oriento mi actividad profesional al sector de las operadoras en telecomunicaciones, accediendo al departamento comercial en **Óptima Digital**, departamento U.N.E Vodafone por un periodo de 2 años.
- Con expectativas de crecimiento, sigo trabajando para Vodafone pero con **Grupo FSP** hasta 2014 cuando la empresa deja de trabajar con Vodafone para ofrecer sólo sus servicios como comercializadora de energía.
- Nuevamente vuelvo a empresas relacionadas con Vodafone, inicialmente como jefe de equipo en **Reticulae**, para Vodafone Fibra Gijón desde 2015 a 2016.
- En 2016 emprendo el desarrollo de las tiendas de **Jazztel** en Asturias con 5 tiendas al final del mismo.
- De vuelta al sector del automóvil prestando mis servicios en **Ford Autoavisa** para Comercial VN Ford, con corta duración de tiempo (meses), por la delicada situación de la empresa en 2017.
- Comienzo a trabajar en **GlobalSim**, empresa en constante crecimiento desde 2017. En ella participo en el desarrollo del área comercial, distribuyendo los productos de Orange, Vodafone y Telecable para Pymes, autónomos y Soho. La empresa crece hasta la actualidad, asumiendo nuevas tareas en la expansión de la misma como son la fidelización de clientes y el desarrollo del canal indirecto de ventas.
- Como parte de un desafío personal y de desarrollo, en 2022 comienzo a trabajar en **Prosegur** Alarmas, superando el período de prueba de 5 meses con buenos números en ventas, por lo que en Agosto me proponen suplir la baja de la jefa de equipo y acepto, logrando seguir con los números y calidad de ventas del equipo en ese período.
- Una vez conseguido el traslado a Madrid, por motivos familiares de trabajo, prosigo con mi trabajo en Prosegur en la oficina de Alcalá de Henares. Desde ahí asciendo a formador del canal digital en la sede de Luca de Tena para los 3 equipos comerciales.
- **Ford Jota Rocal** en Rivas (Actual)

**Idiomas:**

- Me desenvuelvo con decisión y convicción, en nuestro idioma, por mi actividad profesional desarrollada hasta la fecha, y por los conocimientos adquiridos en Periodismo y Comunicación social.
- Inglés: Nivel medio/alto tanto oral como escrito.

Varios:

- Microsoft Office 2019. Dominio alto de los programas Excel, Word y Publisher.
- Carnets de conducir: B y A.

Tipo de experiencia:

- Comercialización de diferente tipo de productos, tanto en las dependencias de la empresa como en la visita a puerta fría, creando un clima confortable para el cliente y propiciando el buen fin de la gestión.
- Experimentado en el ámbito comercial e integrado en equipos de trabajo, alcanzando el grado de responsable de equipo, superando los retos de producción comercial establecidos de forma habitual.
- Atentamente, Mario García Méndez.