



Sobre mí

Toda mi experiencia laboral es en el ámbito comercial, especializado en el asesoramiento de calidad al cliente, la venta, la atención y el servicio, desarrollando estrategias comerciales orientadas a resultados en mi trayectoria. Capacidad demostrada para identificar oportunidades de negocio, fidelizar clientes y alcanzar así los objetivos de ventas en entornos competitivos.

Me considero una persona autoexigente, proactiva, resolutive y es por esta razón que siempre estoy focalizado en el crecimiento y en la superación de los objetivos establecidos, además de potenciar el trabajo en equipo y el liderazgo comercial.

Contacto



+34 693321298



alepemi10@gmail.com

Más información

- Disponibilidad total
presencial/remoto

ALEJANDRO PEREZ

Experiencia laboral

Engel&Volkers

Consultor inmobiliario (depart ventas) | Jun 2025

Como consultor inmobiliario mi principal objetivo es brindar un servicio integral tanto a los propietarios que desean vender su inmueble como a los compradores que buscan su propiedad ideal. Por una parte, me encargo de ayudar a los propietarios en todo el proceso de venta desde una asesoría personalizada, realizando y presentando al propietario una valoración precisa de su propiedad en precio/m2 en cuanto al momento de mercado en la zona, características del inmueble y otros factores para definir un precio competitivo, gestionar la elaboración del exposé, documentación inicial, gestión de visitas a los inmuebles, hasta la gestión administrativa y documental necesaria para la venta, asegurando un proceso legalmente claro. Por otra parte, asesorar al cliente comprador, ayudando a definir sus necesidades (ubicación, tamaño, presupuesto etc) así poder ofrecerle una selección de propiedades. Además coordinar y realizar visitas a los inmuebles, actuando de intermediario entre comprador y vendedor, facilitando una negociación beneficiosa para ambas partes. Finalmente, ofrezco un servicio post-venta para garantizar que la experiencia sea completamente satisfactoria.

Trade Capital Markets

GESTOR DE CUENTAS (depart retention) | Jun 2020 - Nov 2023

Como gestor de cuentas del broker financiero, resiliente, con fuertes habilidades de comunicación, proactivo, orientado al cliente y a la venta, mi tarea principal es dar servicio diariamente a través de teléfono y correo electrónico a nuestros nuevos clientes dándoles la bienvenida y realizando una formación en los instrumentos financieros (CFDs) con los que trabajábamos en la entidad, análisis fundamental (explicar conceptos a nivel macro, fluctuaciones, economía de mercado, dependiendo del nivel de conocimiento) y análisis técnico (enseñar a analizar gráficos, velas, tendencias, patrones, dibujos, indicadores técnicos) y así como llevar el seguimiento, a la vez, con los clientes en cartera (previamente pasaron por el departamento de ventas), que ya estaban operando en el mercado.

Además debía cumplir con el objetivo mensual de ingresos de capital de los clientes en cartera, y para ello, debía realizar ventas de mercado lógicas según el momento actual para que el cliente tuviera la motivación y así pudiera realizar operaciones. Estar cada día actualizado del mercado a nivel global para brindar al cliente cada día de información macroeconómica de actualidad para que estuvieran al tanto de lo que ocurría en el mercado y, en definitiva, ofrecer un servicio excelente para que los clientes tomaran las mejores decisiones en base a su objetivo.

AGENTE DE VENTAS (depart ventas) | Dic 2019 - Jun 2020

Como agente de ventas junior mi función principal era contactar mediante llamada a las personas que solicitaban nuestros servicios, realizar una bienvenida, conocer su perfil y concertar una cita telefónica en la cual el cliente pudiera conectarse en la plataforma del broker para poder asesorarle con detalle en como trabajamos, como podemos ayudarle y realizar la venta. Este puesto requería tener conocimiento de todo el entorno en el mercado financiero, tener clara la estructura de venta y así poder ejecutarla perfectamente para que la persona terminara siendo cliente.

Samsung Electronics

GESTOR PUNTO DE VENTA (GPV) | Abril 2018 - Dic 2019

Responsable de promover que las actividades programadas en la central se lleven a cabo de forma correcta, generar nuevas oportunidades en los puntos de venta (negociar cabeceras, implementar acciones especiales, implantar expositores y promociones así como explicar a los promotores la salida a venta de algún nuevo producto (como el smartphone samsung galaxy note entre otros), proponer nuevas localizaciones, visitar tiendas de telefonía tales como Vodafone, Movistar y Orange en zonas de la provincia de Alicante para realizar reportes sobre cantidades de smartphone en tienda, reportes de errores, robos de terminales etc.

Samsung Electronics

AGENTE DE VENTAS | Mayo 2017 - Marzo 2018

Como agente de ventas de la marca mi función es asesorar, atender y dar un servicio de venta especial de los productos electrónicos en stock en tienda, como televisores, tablets, smartphones, detallando al cliente todas sus características y prestaciones, además de realizar reportes diarios de stock y reportar las ventas alcanzadas, superando todos los objetivos de venta de la empresa mes a mes.

Datos académicos

Universidad de Alicante

Licenciatura en Criminología

Universidad de Alicante

Título propio en Seguridad pública

Sunshine Coast international college en Sidney (Australia)

General English Course Intermediate Level B1+

Habilidades

Buena comunicación, empático, liderazgo en ventas, inteligencia emocional, alta resolución de problemas, negociación, proactividad, espíritu comercial, alta fidelización del cliente

Idiomas

Castellano y valenciano:
Nativo.

Inglés:
Nivel B1