



NAHUEL BIASIONI

Comercial Senior / Ventas B2B & B2C

Atención al cliente

Perfil personal

Profesional del área comercial con más de 15 años de experiencia en ventas B2B y B2C, PYMES. Especializado en captación y fidelización de clientes, cumplimiento de objetivos comerciales y crecimiento sostenido de cartera. Alta capacidad de negociación y seguimiento postventa.

Educación

Bachillerato completo
Curso en ventas de la marca Nike
Capacitación ventas y marketing BestDay Travel
Taller de ensamblado y reparación de muebles
Inglés A1

Habilidades

- Técnicas de ventas y negociación
- Atención y fidelización de clientes
- Gestión de cartera de clientes
- Trabajo por objetivos
- Comunicación efectiva
- Ventas presencial y telefónica

Contacto



640315949



nbiasioni@gmail.com



Castelldefels

Experiencia laboral

Makita - Demostración comercial 2022 - 2025

- Apoyo al area comercial en la gestion operativa y logistica de productos,garantizando la disponibilidad y correcta presentacion del portfolio
- Participacion activa en acciones comerciales,demostraciones tecnicas y presentacion de productos a clientesy distribuidores
- Coordinacion con equipos internos para asegurar el cumplimiento de procesos y objetivos comerciales.

Dildos Assorted - Comercial de ventas 2021 - 2022

- Asesoramiento personalizado a clientes, orientado a la venta consultiva y a la satisfacción del cliente.
- Desarrollo de relaciones comerciales duraderas y fidelización de clientes.
- Cumplimiento de objetivos de ventas y reporte de actividad comercial.
- Participación en ferias y promoción de nuevos lanzamientos.
- Venta telefónica y visita a nuevos clientes.

Mueblería Kokko design 2017- 2021

- Encargado de ventas
- Asesor de cara al público
- Reuniones con clientes para potenciar ventas de inmuebles
- Diseño y decoración de interiorismo tanto hoteles como el hogar
- Manejo de presupuestos, caja y facturación

BestDay travel Cancún - Comercial de turismo 2015 - 2017

- Comercialización de viajes aéreos y paquetes turísticos
- Asesoramiento personalizado al cliente, detección de necesidades y cierre de ventas
- Manejo de herramientas y sistemas internos de gestión comercial CRM y plataformas de reserva.

Vine Vera / Oro Gold - Comercial dermocosmético 2012 - 2015

- Asesoramiento dermocosmético personalizado según tipo de piel y necesidades del cliente
- Ventas consultivas de tratamientos faciales y corporales
- Atención al cliente, fidelización y seguimiento postventa
- Aplicación de protocolos básicos de cuidado de piel y demostraciones de productos.
- Cumplimiento de objetivos mensuales de ventas y ticket promedio