



ID-45914

FRANCISCO JAVIER

INFORMACIÓN DE CONTACTO

 MADRID

Permiso de conducir
B

HABILIDADES

negociación: Experto
Software gestión: Avanzado
Competencias digitales:
Avanzado

IDIOMAS

español
Lengua materna
Inglés Nivel B2

Soy una persona con un marcado perfil comercial. Capaz de empatizar en cualquier entorno y con cualquier tipo de cliente. Me encanta el contacto con los demás, conocer buena mis clientes y juntos conseguir el objetivo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

RESPONSABLE COMERCIAL, GRUPO MIRANZA
junio 2020 / actualmente, MADRID
Embajador de marca

Diseño y desarrollo de estrategia comercial
Comunicación con médicos
Negociación y cierre de convenios con clínicas medicas privadas.
Acuerdos con asociaciones oftalmológicas
Colaboraciones con empresas

RESPONSABLE COMERCIAL, AT SISTEMAS
ene. 2019 / mar. 2020, MADRID

Desarrollo y consecución del plan estratégico de la agencia.
Consecución de los objetivos comerciales
Captación de nuevos clientes
Toma de requisitos y briefing sobre proyectos
Redacción de propuesta
Seguimiento y evaluación de clientes
Fidelización de clientes
Otras funciones típicas en desarrollo de negocio
Presentar la empresa a los clientes potenciales.
Informar a los clientes potenciales de los productos o servicios.

Responsable Comercial, CICE nov.2017 / dic.2018,
Madrid

Seguimiento de objetivos altas nuevas de equipo
Consenso proactivo para la elaboración de planes
estratégicos de venta.

Asesor Comercial Senior, TRAZOS marzo 2017 / nov.
2017, Madrid

Seguimiento de objetivos altas nuevas de equipo
Consenso proactivo para la elaboración de planes
estratégicos de venta.

Asesor Comercial, CICE oct.2015 / feb.2017, Madrid

Seguimiento de objetivos altas nuevas de equipo
Consenso proactivo para la elaboración de planes
estratégicos de venta.

Adjunto Dirección Comercial, MSMK sep. 2014
/ oct. 2015, Madrid

Responsable del área comercial reportando a dirección
Estrategia comercial Planificación de
objetivos Reporte de facturación.

Asesor Comercial Jr., EUDE jul. 2008 / jul. 2014, Madrid

Área comercial reportando a dirección
Captación potenciales clientes Control del
CRM
Reporte de facturación

FORMACIÓN ACADÉMICA

2008 Cámara de Comercio (Madrid)

Diplomatura en Gestión Comercial y Marketing-
2005

Licenciatura, UAM

Primer ciclo de Licenciatura en Económicas