



📍 28938, Móstoles



RESUMEN PROFESIONAL

Ejecutivo comercial con muchos años de experiencia y grandes habilidades de negociación. Profesional con un historial demostrable en la consecución de objetivos y el aumento del volumen de ventas. Busco un puesto en el que desarrollarme.

APTITUDES

- Búsqueda de clientes
- Técnicas de venta
- Gestión de cuentas
- Capacidad de trabajar en equipo
- Habilidades comunicativas
- Organización del tiempo
- Proactividad
- Resolución de problemas
- Conocimientos de analítica Excel
- Negociación
- Orientación al cliente
- Actitud flexible
- Negociación con clientes
- Gestión de prioridades
- Adaptabilidad
- Comunicación
- Trabajo en equipo

ID-64482 César

HISTORIAL LABORAL

Enero 2017 - Actual

Ejecutivo comercial Edenred

- Negociación y cierre de acuerdos comerciales.
- Gestión de agenda, concertación de citas y visitas a clientes existentes y potenciales.
- Manejo de KPI y otros indicadores de gestión.
- Detectar oportunidades de negocio y ampliar el portfolio ya existente dentro de la cartera de clientes
- Propuestas comerciales y presentación de las mismas
- Consecución de los objetivos de venta estratégicos
- Definir e implementar la estrategia comercial para las principales cuentas nacionales
- Desarrollar una estrategia integrada para cuentas clave de la compañía
- Analizar los datos de ventas para mejorar los resultados de grandes cuentas bajo su responsabilidad
- Identificación de nuevas oportunidades de negocio y fidelización de la cartera de clientes existentes

Abril 2015 - Noviembre 2016

Director Madrid Grupo Epos | Madrid

- Venta cruzada de todos los productos de la compañía (ETT, ETT Audiovisual, Outsourcing, consultoría
- Formación) Gestion de cuentas de resultados, creación de políticas comerciales, creación y puesta en marcha de campañas de marketing
- Análisis y puesta en marcha de estrategias y planes comerciales
- Gestion de oficina y de equipo humano
- Coordinación de equipos de trabajo.
- Preparación y presentación de informes y estadísticas.
- Resolución de problemas y solución de incidencias.
- Implementación de políticas y procedimientos de la empresa.

Noviembre 2012 - Abril 2015

Director Zona Sur Madrid Grupo Constant | Getafe

- Coslada y Audiovisual
- Gestión, coordinación y dirección de equipos
- Captación y prospección comercial y fidelización de clientes
- Gestión y administración de la delegación comercial
- Venta cruzada de todos los productos del grupo ETT, Outsourcing, Formación
- Análisis de costes y márgenes comerciales
- Control de cuenta de explotación
- Supervisión y consecución de objetivos de venta y facturación
- Relación comercial con organismos públicos y empresas
- Elaboración de presupuestos anuales de la unidad de negocio y balances, resúmenes

Enero 2011 - Noviembre 2012

Director de Oficina Professional Staff | Madrid

- Sur, gestionando la cuenta de resultados de la oficina, gestión y seguimiento del equipo, implantación de planes comerciales a seguir por los comerciales
- Venta del portafolio de la compañía

Marzo 2010 - Enero 2011

Professional Staff Consultor Comercial

- Professional Staff
- Realizando labores comerciales de visitas a los clientes del mercado asignado potenciando las ventas
- Análisis de mercado en pos de
- Desarrollo de Negocio .Captación y fidelización de clientes, venta cruzada de todos los productos de la compañía

Septiembre 2007 - Marzo 2010

Consultor Randstad ETT

- Realizando labores de selección de personal para diferentes puestos, gestión de contratos, altas y bajas en la SS, partes de I.T
- Gestión de incidencias
- Realizando labores comerciales de visitas a los clientes del mercado asignado potenciando las ventas
- Análisis de mercado en pos de
- Desarrollo de Negocio .Captación y fidelización de clientes, venta cruzada de todos los productos de la compañía...

Noviembre 2006 - Septiembre 2007

Responsable de Selección Empleo a Tiempo S.A.

- En la oficina de Pinto, realizando las siguientes tareas: criba curricular, selección de personal, prevención de riesgos laborales, contratos en sistema red, altas en la seguridad social y otras tareas administrativas
- Asimismo, realizando tareas comerciales de fidelización de clientes y telemarketing

Febrero 2006 - Noviembre 2006

Asociación de padres de Minusválidos de Iberia, APMIB

- Selección de personal (criba de CV, entrevistas...), formación del personal y gestión de la misma mediante la Fundación Tripartita
- Realización y seguimiento de subvenciones salariales para la empresa, realización de contratos mediante el sistema red

Diciembre 2005 - Enero 2006

Becario Asociación de Padres de Minusválidos de Iberia (APMIB)

- A cargo de la formación y selección del personal de la asociación y de clientes externos; introducción datos, corrección test, llamadas citación, criba curricular, entrevistas con los candidatos, realización de pruebas a candidatos y selección
- Creación de guías de formación interna y gestión de la misma mediante la Fundación Tripartita

FORMACIÓN

Licenciatura de Pedagogía

UNED

(A falta de 3 asignaturas)

Programa Superior de RRHH

Universidad de Barcelona

DIPLOMAS

- Permiso de conducir vehículos B1.

IDIOMAS

Ingles nivel medio tanto oral como escrito

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Inglés:

B1



Intermedio