



PRESENTACIÓN

Soy un profesional en el **área de ventas**, especialmente en el sector de seguros y tecnologías. Cuento con fuertes habilidades en:

- Gestión de cartera
- Captación de clientes
- Análisis de mercado
- Negociación

Mi pasión es trabajar de forma personalizada con cada uno de mis clientes, tengo **empatía, sé escuchar y detectar sus necesidades**, acostumbrado a **trabajar por objetivos**, autónomo, **flexible** ante los cambios, cuento con excelentes **habilidades comunicativas**, paciente, siempre **amable y educado**, trabajando con **honestidad y actitud positiva**.

IDIOMAS

INGLÉS, nivel medio.

EXPERIENCIA

CONSULTOR DE VENTAS | (Julio 2018 – Actualidad) OFFICE DEPOT

- Especializado en productos de HP en equipos de impresión y productos IT.
- Captación, seguimiento y fidelización de clientes mediante visitas concertadas para analizar su situación actual y detección de necesidades.
- Presentación de nuevas soluciones tanto de software y hardware especializado en productos HP.
- Análisis del mercado de los clientes estratégicos, identificando nuevas oportunidades de negocio.

CONSULTOR DE VENTAS | (Junio 2017 – Junio 2018) RICOH S.O.M

- Captación, seguimiento y fidelización de clientes mediante visitas concertadas para **analizar su situación actual y detección de necesidades**.
- Presentación de nuevas soluciones que puedan **optimizar su parque de impresión y automatización de procesos manuales**.
- Especializado en la venta de impresoras multifunción, dispositivos de almacenamiento de datos, ítems consumibles, pantallas digitales.
- Explicar **cuestiones técnicas complejas** a los clientes. Atender **requisitos específicos** para hardware o software no estándar.
- Reporte en **CRM**.

EJECUTIVO DE VENTAS | (Abril 2016 – Abril 2017) SANITAS

- Participación en la elaboración y ejecución del **plan estratégico** de negocios.
- Relación con clientes potenciales a través de **prospección, presentación y negociación de ofertas** comerciales, de acuerdo a las características de cada cliente.
- Seguimiento comercial de la **cartera de clientes** tratando de

HABILIDADES

OFFICE

COMUNICACIÓN

TRABAJO EN EQUIPO

TRATO CON CLIENTE

FLEXIBILIDAD

CREATIVIDAD

INICIATIVA

NEGOCIACION

OBJETIVOS

LIDERAZGO

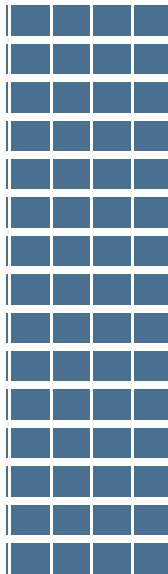
PRIORIZACIÓN

FORMACIÓN

AUTONOMÍA

PRESENTACIONES

PERSISTENCIA



INFORMACIÓN ADICIONAL

Carnet de conducir y vehículo propio.

Curso de mediador de seguros
Grupo B (200 h)

potenciarla.

- Gestión de **incidencias** y retención de clientes.
- Reporte en **CRM**, con la creación de nuevos contactos y mantenimiento de base de datos.

EJECUTIVO DE VENTAS | (Junio 2015 – Marzo 2016)

MAPFRE

- Especializado en **seguros de salud**.
- **Gestión completa del proceso de negociación** (visitas, presentación de ofertas, tratamiento de objeciones y cierre de la venta), generando cartera propia de clientes.
- Ofrecer a los clientes un servicio especializado de asesoramiento de toda la cartera de productos de salud (cuadro médico, coberturas extras, beneficios).
- Seguimiento, fidelización, gestión de incidencias y reclamaciones.
- **Análisis del mercado** de los clientes estratégicos, identificando nuevas oportunidades de negocio.
- Controlar el cumplimiento de los **objetivos** establecidos.
- Apoyar activamente las **nuevas campañas comerciales**.

ASESOR DE SEGUROS | (Sept. 2013 – Mayo 2015)

SEGURCAIXA ADESLAS

- Venta de seguros tanto personales, como patrimoniales.
- Captación de clientes, tanto particulares como pymes.
- Desarrollo de iniciativas comerciales y apoyo activo a las campañas de captación y promoción comercial.
- Constitución y gestión de cartera de clientes.

FORMACIÓN

Máster en Dirección de Marketing y Ventas

(2018 – Actual)

EAE BUSINESS SCHOOL (MADRID)

Ciclo Formativo Grado Superior Gestión Comercial y Marketing| (2014 – 2016)

IES PABLO NERUDA (LEGANES)
