

## **ALAN DARÍO TASARA**

### **Comercial - Ejecutivo de Ventas**

■ Tenerife Sur, España | +34 641 810 703 | [alantasara2013@gmail.com](mailto:alantasara2013@gmail.com)

### **Carnet de conducir y vehículo propio**

### Perfil profesional

Comercial y Ejecutivo de Ventas con más de 15 años de experiencia en los sectores de gran consumo e inmobiliario, liderando equipos y gestionando cuentas B2B. Destacado por mi orientación a resultados, capacidad de negociación y habilidad para fidelizar clientes y desarrollar estrategias comerciales efectivas. Enfocado en la mejora continua y en el cumplimiento de objetivos de crecimiento y rentabilidad.

### Experiencia profesional

#### **Jefe de Expansión - Garantía Financiera. S.L (Madrid) - Noviembre 2024 - Junio 2025**

- Liderazgo en la expansión comercial y desarrollo de alianzas estratégicas con inmobiliarias, potenciando sus ventas a través de soluciones de financiación hipotecaria.
- Optimización y renegociación de acuerdos con entidades bancarias para garantizar las condiciones hipotecarias más competitivas y favorables para los clientes.

#### **Comercial Inmobiliario Premium (Madrid) - Septiembre 2023 - Noviembre 2024**

- Desarrollo de estrategias de captación y ejecución de ventas exclusivas en zonas de alto valor (premium).
- Gestión integral de la relación con el cliente, ofreciendo asesoramiento experto y acompañamiento personalizado durante todo el ciclo de la transacción inmobiliaria.
- Estudio de expansión y desarrollo de la empresa, aplicando estrategias de Marketing y Redes Sociales para el posicionamiento en el segmento premium.

#### **Comercial Inmobiliario - Inmobiliaria S.L. (España) - Febrero 2016-Septiembre 2023**

- Diseño e implementación de planes de marketing y estrategias de venta para aumentar la captación de propiedades y clientes.
- Liderazgo de un equipo de 7 comerciales, alcanzando objetivos trimestrales y anuales.

- Superación del 25% de las ventas respecto al año anterior y cumplimiento de metas un 5% por encima de lo previsto.
- Seguimiento de resultados mediante CRM y análisis de rendimiento con Excel.

#### **Ejecutivo de Cuentas - Conaprole (Uruguay) - Septiembre 1999 - Abril 2015**

- Gestión de cuentas clave en el sector de productos lácteos y distribución B2B.
- Incremento del volumen de ventas en un 45% el primer año y crecimiento sostenido de entre 10% y 15% anual.
- Coordinación con marketing y trade marketing para implementar promociones exitosas en puntos de venta.
- Promovido desde comercial a jefe de cuentas claves y responsable de trade marketing.

#### **Comercial de Ventas - Nestlé Uruguay - Abril 1994-Septiembre 1999**

- Responsable de ventas y atención a grandes superficies (supermercados e hipermercados).
- Negociación de acuerdos comerciales y mejora en la exposición de productos en lineales.
- Fidelización de cuentas estratégicas, contribuyendo al incremento sostenido de ventas.

#### **Tienda Inglesa - Uruguay - Enero 1982 - Marzo 1994**

- Inicio de carrera profesional, evolucionando desde reponedor a responsable de stock y marketing.
- Participación en el desarrollo de programas de fidelización de clientes.

#### **Formación académica**

- Curso de Personal Shopper Inmobiliario - Asociación PSI (2020)
- Seminario de Negociación (2002)
- Seminario de Manejo de Equipos (2000)
- Seminario de Ventas (1997)
- Estudios Secundarios - Liceo Público N°14, Montevideo

## Habilidades

- Ventas B2B / B2C
- Negociación y cierre de acuerdos
- Captación y fidelización de clientes
- CRM - Gestión y seguimiento comercial
- Excel avanzado (análisis de ventas y reporting)
- Liderazgo y motivación de equipos
- Orientación a resultados y cumplimiento de objetivos

## Idiomas

- Español nativo