

DATOS PERSONALES:

ABEL M. B.

Fecha de Nacimiento: 20/03/1983
Tres Cantos, Madrid

Profesional con más de 10 años de experiencia comercial en diferentes sectores, tiempo durante el cual he podido desarrollar amplias aptitudes siempre orientadas a ventas.

Acostumbrado a trabajar por objetivos tanto individuales como grupales y a gestionar y formar equipos comerciales.

Me considero una persona proactiva con gran capacidad de aprendizaje y comprometida en los proyectos que decido llevar a cabo.

EXPERIENCIA LABORAL:

DELEGADO COMERCIAL ZONA NORTE/ FRAIKIN ALQUILER Y RENTING DE VEHICULOS INDUSTRIALES
(FEB 2022-ACTUALMENTE)

Descripción:

Captación y ventas de servicios de renting y alquiler de vehículos industriales de todas las tipologías, coordinando soluciones de logística.

Responsable de cuentas, gestión de incidencias, facturación, cobros y mantenimiento de clientes activos.

KAM FLEETS Y GESTION INTEGRAL/ SEAT MOTOR ESPAÑA S.A. CASTELLANA MOTOR: (ENE 2020-FEB 2022)

Descripción:

Gestión integral del departamento de flotas, dando soporte a todos los operadores de renting (ofertas, gestión de pedidos, puesta a disposición de los vehículos, entregas, devoluciones etc.).

Gestionando Leads, visitas comerciales, atención en exposición, entregas a nivel nacional, devoluciones, logística, facturación, venta.

ASESOR TECNICO COMERCIAL/ SEAT MOTOR ESPAÑA S.A. CASTELLANA MOTOR: (NOV 2018-ENE 2020)

Descripción:

Venta de vehículo nuevo a particulares y empresas, realizando acciones comerciales de captación, venta, gestión documental, financiaciones, fidelización, gestión de la exposición.

AGENTE COMERCIAL/ LINEA DIRECTA ASEGURADORA: (MAYO 2015-JUNIO 2018)

Descripción:

Captación de nuevos clientes para seguros de automóvil y motocicletas.

Mis resultados de ventas se sitúan entre los más altos del departamento y la media de venta por encima de un 30% de eficiencia, más de 1 de cada 3 clientes contactados se transforman en venta.

Formación-Tutorización, realizando escuchas y seguimiento de las ventas con reporte de las nuevas incorporaciones al departamento.

BUSINESS RELATIONSHIP MANAGER/ INTERNATIONAL PERSONAL FINANCE: (MARZO 2015 -Despido colectivo por cierre de sede en España)

Descripción:

BRM BUSINESS RELATIONSHIP MANAGER, Selección, formación y coordinación de equipo de agentes comerciales externos para entidad financiera .

Gestión de entre 12/18comerciales de venta directa de productos financieros .

GESTOR DE CUENTAS/ RESPONSABLE DE DESARROLLO DE NEGOCIO/ PROSEGUR ESPAÑA S.A: (SEPTIEMBRE 2013–MARZO 2015)

Descripción:

Asesor comercial y Gestor de cuentas para PYMES. Captación y mantenimiento de cartera de clientes de productos de seguridad privada, siendo un referente de ventas y formando a nuevos agentes de ventas .

Venta de nuevo producto dentro de la compañía dirigido a un segmento diferente al habitual.

Se comenzó con 4 agentes a nivel nacional y tras los buenos resultados,un año después, se amplió plantilla a 14 agentes solamente en la comunidad de Madrid

RESPONSABLE DE CUENTAS/ TELEFONIA GRANATEL2000 S.L: (FEBRERO 2012 -SEPTIEMBRE 2013)

Descripción:

Fidelizador de cuentas Vodafone Empresas.

Gestionando cuentas existentes en la compañía, fidelizando y ampliando con venta cruzada.

Cartera variable cada trimestre, gestionando 180/240 cuentas diferentes cada tres meses siempre con buenos resultados.

ACCOUNT MANAGER/EJECUTIVO DE VENTAS Y MARKETING COMERCIAL/ SANITAS DE SEGUROS S.A: (ENERO 2011 –FEBRERO 2012)

Descripción:

ACCOUNT MANAGER, ejecutivo de ventas y Marketing comercial PYMES. Realizando funciones de captación de clientes y mantenimiento de cartera.

Prospectando zonas asignadas de la zona norte de Madrid

Cumpliendo con los objetivos marcados y obteniendo premios de ventas por exceso de producción.

SALES TEAM LEADER/ JEFE DE EQUIPO DE VENTAS/ DYNAMIS TECNOLOGÍA Y COMUNICACIÓN: (ENERO 2010-ENERO 2011)

Descripción:

Gestor de equipo de asesores comerciales externos dirigidos a PYMES y autónomos.

DIRECCION COMERCIAL Y PRODUCCION/ MONTEROS CRISTALEROS S.L: (NOVIEMBRE 2001- ENERO 2010)

Descripción:

Gestión de equipos de trabajo de hasta 18 personas

Coordinación y captación de obra nueva de acristalamientos y cerramientos en grandes construcciones .

Realizando funciones de dirección, captación de clientes, negociaciones,facturación y gestiones administrativas dentro del negocio familiar.

FORMACION ACADEMICA Y CURSOS:

- Curso de Estrategias de Marketing y Venta Directa a través de SANITAS SEGUROS S.A.
- Curso de Telecomunicaciones y Fidelización de clientes en VODAFONE (Septiembre 2012)
- Curso de Técnicas de Venta orientado a PYMES y Grandes Cuentas a través de PROSEGUR ESPAÑA S.A.
- Curso de manejo de Oracle y Sales Force, CRM.

IDIOMAS:

- Inglés hablado,escrito, traducido. Nivel medio .