



Pablo Garcés Tajada

📍 Calle Puente Larra, 28031 Madrid

✉ pagarcest@gmail.com | 📞 634131350

Fecha de nacimiento: 21 Ago 1997 |

Nacionalidad: Española

Perfil Profesional

Profesional con experiencia en ventas y cierre de negociaciones, con un historial probado de éxito en la consecución de objetivos y el desarrollo de relaciones sólidas con los clientes. Busco un puesto de responsabilidad en una empresa con un sólido compromiso con el crecimiento y la innovación, donde pueda utilizar mis habilidades y experiencia para contribuir al éxito de la empresa.

Experiencia

Lead Generator & Lead Negotiator – Tasc Infrastructure, Madrid (Oct 2024 – Actualidad)

- Generación y negociación de leads en el sector de inversiones y telecomunicaciones.
- Trabajo tanto con particulares como con empresas, identificando oportunidades de inversión en infraestructuras de antenas.
- Uso de CRM Zoho y Excel para el seguimiento de clientes, análisis de datos y gestión de procesos comerciales.
- Desarrollo de relaciones comerciales y presentación de propuestas de valor adaptadas.

Asesor Comercial – Salud y Cuidado Personal – Upendy, Madrid (Mar 2024 – May 2024)

- Ventas directas con cita en domicilio de artículos de salud y cuidado personal.
- Gestión de cartera de clientes y presentación de soluciones adaptadas.
- Experiencia en cierre rápido y atención personalizada.

Agente Inmobiliario – Inmotorrejón, Madrid (Ene 2020 – Abr 2024)

- Captación, gestión y venta de propiedades residenciales y comerciales.
- Negociación con clientes y cierre de contratos.
- Uso de CRM Salesforce y formación certificada en Tecnocasa.

Educación

Curso de Ventas y Agente Inmobiliario – Tecnocasa, Madrid (2020 – 2022)

Curso de Camarero – El Corte Inglés, Madrid (2019)

Musicología – Universidad Complutense de Madrid (2017)

Bachillerato – Colegio Internacional J.H. Newman / I.E.S. Lope de Vega, Madrid (2014–2016)

Idiomas

Español –Nativo

Inglés – Nivel avanzado

Italiano – Nivel intermedio

Habilidades

Atención al cliente

Ventas directas

Negociación

Gestión de CRM (Zoho, Salesforce)

Excel

Comunicación efectiva