

CURRICULUM VITAE

- **Datos personales**

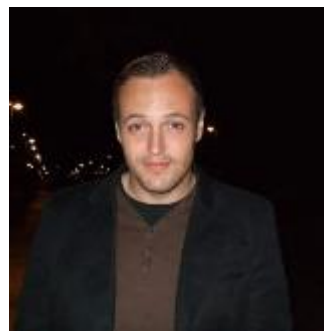
Nombre: Roberto Baena González

Dirección: Calle Viena nº8 5ºB, Móstoles, Madrid.

Dni: 47495869-H **Edad:** 37 años

Teléfono de contacto: 690662347

Correo: robertobaena.g@gmail.com



- **Resumen**

Con una experiencia de más de 20 años en el mundo de la venta, me he desempeñado como asesor comercial residencial y pyme durante 11 años. Los cuales me ayudaron a alcanzar los conocimientos y experiencia necesaria para desarrollarme en la gestión de equipos comerciales. He desempeñado funciones como Coordinador, jefe de equipo y jefe de ventas. Mi carrera profesional se ha desarrollado en diferentes países como España, Chile y Colombia.

- **Historial Laboral**

Materiales de construcción el Pilar

Calle El Pilar nº13, Móstoles.

Desde noviembre de 1998 a Enero del 2004.

Asesor comercial Pyme, encargado de tienda.

Búsqueda de nuevos clientes, mantenimiento de cartera, cobros, encargado de tienda y exposición.

Ono

Calle Obenque nº4, Madrid.

Desde junio del 2004 a febrero del 2009.

Asesor comercial residencial y pyme. Coordinador. Fuerza de venta directa.

Mi inicio en Auna fue como asesor comercial residencial, al 7º mes fui ascendido a Coordinador de un grupo comercial de 5 asesores. Formación a nuevos comerciales sobre técnicas de venta y acompañamiento a más de 50 comerciales en terreno.

Dos años después en la compra de Auna por parte de Ono, pase a realizar las funciones de asesor comercial residencial y pyme. Dando también apoyo a la tienda Ono de Móstoles. Participe en varios eventos de marca como Simo, copa Danet, apertura del mundial de futbol con la colaboración de la sexta, etc.

Acompañamiento a más de 50 comerciales en esta segunda etapa.

Formación continuada sobre técnicas de venta, planificación, gestión del tiempo, gestión equipos comerciales, tecnologías de las telecomunicaciones, etc. Impartidas por la Empresa Auna-Ono, ESIC y auditorías externas.

Domestika

Plaza Santa Ana, Madrid.

Desde Marzo del 2009 a Junio del 2009.

Asesor comercial Pyme. Fuerza de Venta Directa.

Asesor comercial pyme, comercialización de publicidad online, creación de páginas web profesionales, comercio electrónico y posicionamiento online (SEM y SEO).

Formación sobre técnicas de venta, comercio electrónico, tecnologías web y de comunicación y publicidad online.

Salesland

Calle Albasanz, 46, Madrid.

Desde Septiembre del 2009 a Abril del 2016.

Asesor comercial residencial y pyme, jefe de equipo, Coordinador y jefe de venta.

Mi inicio en Salesland fue como asesor comercial residencial y pyme en la cuenta de Movistar. Donde fui ascendido al 8º mes a jefe de equipo, creando 2 equipos de 12 personas para la comercialización de Movistar ftth en la comunidad de Madrid.

1 año después fui ascendido como coordinador del sur de Madrid para la cuenta de Movistar ftth, con un equipo comercial compuesto por 36 asesores y 2 jefes de equipo.

En Abril del 2012 se me dio la oportunidad de apoyar a la empresa en su apertura en Colombia, realizando las funciones de jefe de ventas canal masivo de la cuenta Telefónica Telecom (Movistar Colombia). Creando una red comercial de más de 60 comerciales, 4 jefes de equipo y 3 back office. Repartidos en las ciudades de Bogotá, Tunja y Valledupar. Selección, formación, gestión y planificación hasta la consolidación del canal.

En septiembre del 2012 se me vuelve a dar la confianza de apoyar a la empresa en su apertura en Chile, donde desempeño funciones de jefe de ventas sur de Chile. Creando la red comercial y estableciendo la estrategia comercial.

En febrero me establezco como jefe de ventas del sur de Chile de las cuentas de Movistar y Adt, con una red comercial de hasta 150 comerciales, 8 jefes de equipo y 6 back office. Seleccionando, formando, gestionando y planificando la red comercial a lo largo del sur de Chile (Concepción, Chillan, Los Ángeles, Temuco, Valdivia, Osorno y Puerto Montt). De manera paralela desarrollaba funciones como coordinador móvil a nivel nacional, formando sobre productos móviles a toda la red comercial del país (más de 500 comerciales) y coordinando las tiendas de Salesland– Movistar a nivel nacional (5 tiendas y un centro de experiencia).

Colaboración con las cuentas de Citi Mobile, Gol bar y Microsoft.

Formación continuada sobre técnicas de ventas, gestión de equipos comerciales, tecnologías de las telecomunicaciones, etc. Acompañamiento en terreno a más de 200 comerciales.

Inversiones Wesell Spa Chile

Calle Caupolicán nº62, Concepción, Chile.

Desde Mayo del 2016 a Febrero del 2017.

Jefe de ventas canal presencial Movistar.

Apoye al distribuidor Wesell en su nueva etapa de expansión, creando y consolidando el canal presencial para la cuenta de Movistar. Abriendo 4 tiendas y 2 stand en centros comerciales. Formando, seleccionando, planificando y gestionando a los nuevos vendedores. Ocupándome de los trámites de las aperturas de las nuevas tiendas. Implementación de sistemas, estrategias comerciales y desarrollo sostenible del canal.

De forma paralela supervisión directa y desarrollo de equipo de ventas especialista en pymes y grandes cuentas Movistar.

Airfon

Avenida de la Industria, 2, Alcobendas, Madrid.

Desde Febrero del 2017 a Junio del 2017.

Account Manager Vodafone Empresas y Grandes Cuentas.

Account Manager, captación nuevos clientes segmento empresas y grandes cuentas Vodafone. Comercialización de servicios corporate (VPN, dedicados, calidad de servicio, red inteligente, IoT, etc.)

Creación de cartera de clientes y desarrollo de esta.

Formación de 50 horas sobre productos corporate.

Grupo venta proactiva (RFV)

Calle Marie Curie, 5, bajo 3, Rivas Futura.

Desde Junio del 2017 hasta la actualidad.

Coordinador de cuentas Vodafone y Yoigo.

Coordinador cuenta Vodafone residencial y Yoigo negocios a nivel nacional, creación y gestión de equipos comerciales.

Elaboración de planes de acción y desarrollo de las cuentas, formación a comerciales y jefes de equipo.

Comunicación y negociación con clientes Vodafone y Yoigo.

Colaboración en eventos de marca en Ifema y el Jarama.

Formación continuada por parte de Vodafone , Yoigo y auditorías externas.

- **Formación**

E.G.B. colegio público Juan Pérez Villamil.

Calle Veracruz, Móstoles

B.U.P instituto de educación secundaria Cañaveral.

Avd. De la ONU, Móstoles.

Formación profesional marketing y comercio en centro de estudios Afisa.

Madrid

Certificado lengua Inglesa en centro de idiomas Embassy Ces, Fort Lauderdale, Florida.
En una estancia de 3 meses en EEUU.

Curso en ESIC de técnicas de venta y cierre de ventas. 82 horas totales.

Certificación supervisor Movistar Chile, impartido por la consultoría AC.

Certificación Vodafone empresas.

Certificación Microsoft Xbox.

- **Otras experiencias o voluntariados.**

C.D. Móstoles, Delegado equipo senior temporada 02,03.

- **Datos complementarios**

Carnet de conducir B y Vehículo propio.