

CRISTIAN G.

Comercial versátil y capaz de combinar varias tareas.

Experiencia en la planificación y desarrollo de planes comerciales mediante la coordinación y participación de todo el equipo.

Búsqueda de proyección y estabilidad, con trayectoria en sector de ventas, atención al cliente, transporte y logística, con alta predisposición dinámica y proactiva.

ÚLTIMAS EXPERIENCIAS

04/2022 - Actualidad (Málaga, ESPAÑA)

COMERCIAL PUERTA FRIA | DIGI SPAIN TELECOM

Comercial puerta fría de fibra óptica y líneas móviles.

11/2021 – 02/2022 (Málaga, ESPAÑA)

OPERADOR DE SALA Y CAMARERO DE BARRA Y SALÓN | PAUSE&PLAY

Encargado de atención al cliente en salón de juegos y atención de barra y camarero en sector hostelería

12/2014 – 09/2021 (Buenos Aires, ARGENTINA)

ASESOR DE SEGUROS | ASEGUR-AR

Productor Asesor de Seguros, Gerente de oficina encargada de comercializar seguros para compañía Allianz y Rivadavia.

Encargado de Equipo comercial.

01/2010 – 09/2021 (Buenos Aires, ARGENTINA)

COMERCIAL Y LOGÍSTICA | SOL ESPARSA S.A.

Responsable de Área Comercial y Logística, llevando a cabo la jefatura de sus respectivos equipos.

Preparación de itinerarios, estrategias comerciales y marketing

07/2009 – 12/2009 (Buenos Aires, ARGENTINA) **ADMINISTRATIVO**

| SOL ESPARSA S.A.

Gestión Administrativa en empresa de logística, transporte y turismo.

02/2009 – 6/2009 (Sevilla, ESPAÑA)

RRPP | AL ALBA

RRPP, planificación de captación de clientes para hostelería

10/2006 – 05/2009 (Ciudad Real, ESPAÑA)

ASESOR INMOBILIARIO | TECNOCASA

Encargado de oficina Inmobiliaria, gestión de equipo comercial

EDUCACIÓN

--2017--

ANALISIS DE MERCADOS -- **UNIVERSIDAD BUENOS AIRES (ARGENTINA)**

Análisis de gráficos y movimientos de mercado de la bolsa

--2014--

PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS -- **UNIVERSIDAD KENNEDY (ARGENTINA)**

--2010--

ORGANIZACIÓN DE EVENTOS -- **C.O.E. (ARGENTINA)**

--2007--

TECNICAS DE VENTA A PUERTA FRÍA -- **TECNOCASA (ESPAÑA)** Técnicas y estrategias de venta a puerta fría

--2007--

NEGOCIACION Y CIERRE DE VENTA -- **TECNOCASA (ESPAÑA)**

--2006--

TECNICAS DE VENTA, ESTRATEGIAS DE CAPTACIÓN -- **CENTRO DE NEGOCIOS (ARGENTINA)**

--2002--

ATENCIÓN AL CLIENTE -- **EASY CENCOSUD (ARGENTINA)**

APTITUDES

- ESPAÑOL NATIVO
- DON DE GENTE
- INGLES B2
- NEGOCIACIÓN
- ITALIANO BÁSICO
- CIERRE DE TRATOS
- PORTUGUÉS BASICO
- ORGANIZACIÓN
- RESPONSABILIDAD
- MANEJO DE EQUIPOS
- MANEJO MICROSOFT OFFICE
- MANEJO DE REDES