



ID-59870 Ramiro

Asesor Comercial

Especialista comercial con más de 15 años de experiencia. Me destaco por mi gran capacidad para diseñar estrategias comerciales efectivas, y desarrollar relaciones positivas, duraderas y redituables con socios y clientes. Deseo contribuir a una empresa consolidada y en expansión.

Contacto



Zaragoza

Más información

- Trabajador en equipo.
- Orientado a resultados.
- Don de gentes.
- Proactivo.
- Constante y resolutivo.
- Con ganas de aprender.
- Carné de conducir.
- Vehículo propio.
- Acostumbrado a viajar.
- Disponibilidad total.

Experiencia laboral

Asesor Comercial

BeeDigital - Páginas Amarillas | Noviembre 2008 - Mayo 2022

- Venta a Pymes de soluciones digitales para su posicionamiento mediante soluciones SaaS, diseño y desarrollo web, posicionamiento en buscadores (SEO y SEM), mejora de la reputación online, etc.
- Estudio y presentación a los clientes de las soluciones tecnológicas más adecuadas para sus objetivos.
- Fidelización de clientes por medio de un seguimiento constante por teléfono, correo electrónico o visitas en persona.
- Búsqueda de nuevos clientes mediante la presentación de ofertas de productos y servicios.
- Enfoque de ventas consultivo para entender las necesidades y prioridades de los clientes y ofrecerles soluciones de valor.
- Creación de reportes dirigidos a los jefes de área sobre el comportamiento de las ventas.

Jefe de Equipo

elAnuario.net. | Marzo 2007 - Noviembre 2008

- Propuesta de incentivos y controles mensuales de rendimiento y ventas individuales y por equipo.
- Desarrollo del equipo de trabajo y fomento de una cultura de alto rendimiento a través de la motivación y el coaching.
- Establecimiento de los objetivos cualitativos y cuantitativos consensuados por la compañía.
- Desarrollo, mantenimiento y consolidación de las alianzas estratégicas con socios y proveedores.

Comercial de Venta Directa

Páginas Amarillas | Mayo 2001 - Marzo 2007

- Cumplimiento con las cuotas de ventas establecidas por los encargados del área.
- Captación de nuevos clientes e incremento de las ventas en los clientes existentes.
- Realización de visitas y reuniones con clientes para la promoción de productos y servicios.
- Recuperación de clientes y resolución de incidencias con la máxima agilidad.
- Creación de reportes dirigidos a los jefes de área sobre el comportamiento de las ventas.



ID-59870 Ramiro

Asesor Comercial

Además de mi experiencia laboral y mi ánimo de mejora continuada, he completado mi formación a través de diferentes cursos relacionados con ventas, mejorado mis conocimientos en Marketing y adquirido formación en tecnología en Big Data y Ciencia de Datos.

Contacto



María de Huerva, Zaragoza

Formación Académica

Curso Superior en Big Data y Ciencia de Datos

MasterD | 2021 - 2022

Gestión Comercial y Marketing

Esic Business & Marketing School | 1997 - 2000

Técnico Superior Auxiliar Administrativo

María Auxiliadora | 1992 - 1997

Formación en ventas

Dirección de Equipos Comerciales

Esic Business & Marketing School | 2008

Cursos de Reciclaje y Formación

Curso de Coaching.
Curso de Gestión del Potencial.
Curso de Superando el NO.
Curso de Propuestas y Cierre de Valor.
Curso de Venta y Gestión en Remoto.

Formación en marketing digital

Wordpress

Estudios Zaragoza, S.L. | 2019

Social Media y Gestión de la Reputación On Line

Soc. Aragonesa Asesoría Técnica, S.L. | 2017

Posicionamiento en Buscadores

Eurofor Centro de Formación, S.L. | 2016

Más información

- Trabajador en equipo.
- Orientado a resultados.
- Don de gentes.
- Proactivo.
- Constante y resolutivo.
- Con ganas de aprender.
- Carné de conducir.
- Vehículo propio.
- Acostumbrado a viajar.
- Disponibilidad total.

Programas

Aplicación Salesforce
Scrum Manager
Aplicación Hubspot
Herramientas Microsoft
Crankwheel

Idiomas

Inglés
Nivel Intermedio.

Italiano
Nivel alto.



ID-59870 Ramiro

Carta de presentación

Contacto



María de Huerva, Zaragoza

Más información

- Trabajador en equipo.
- Orientado a resultados.
- Don de gentes.
- Proactivo.
- Constante y resolutivo.
- Con ganas de aprender.
- Carné de conducir.
- Vehículo propio.
- Acostumbrado a viajar.
- Disponibilidad total.

Con más de 15 años de experiencia en ventas, he participado en la evolución de Páginas Amarillas en su parte de Directorios Impresos y Electrónicos hacia unos servicios y Soluciones Digitales SaaS, posicionamiento SEO, SEM, Diseño Web, Redes Sociales y Asesoramiento en Marketing Digital.

En todo este período he gestionado equipos comerciales como Jefe de Ventas. He fidelizado y ampliado la cartera de clientes asignada logrando los objetivos individuales y colectivos marcados por la compañía tanto en venta presencial como venta en remoto.

Para alcanzar estos logros, he desarrollado la normativa de productos y política de precios en elAnuario.net como Jefe de Ventas. He formado al equipo y dado apoyo en mi etapa como Vendedor Especialista de Productos Telemáticos a las oficinas comerciales. He colaborado con la dirección y el resto de departamentos en la mejora de los servicios Digitales de BeeDigital. Como comercial, he desarrollado mi labor en diferentes áreas y departamentos de Grandes Cuentas, Grupo de Alto Rendimiento, Venta Directa, Asesor Especialista, KAM y Account Executive.

Además de la formación recibida a lo largo de los años por parte de Páginas Amarillas, he ido ampliando mis conocimientos con cursos de Big Data y Ciencia de Datos, Cursos de Wordpress, Curso de Posicionamiento en Buscadores, Curso de Community Manager, Coaching, etc.

Por tanto, considero que además de mis habilidades comerciales, don de gentes y capacidad de gestión de equipos, he añadido conocimientos tecnológicos para poder desarrollar cualquier labor que se me encomiende.

Aquellos conocimientos que a día de hoy no tengo estoy dispuesto a adquirir, pero mi capacidad de adaptación y constantes ganas de aprender pueden compensar esa "carencia".

Espero conocerles pronto.