



ID-52572 Alejandro R.

10/05/1992 - Madrid, 28017

Experiencia

SECURITAS DIRECT | *SUPERVISOR DE VENTAS CONTACT CENTER* | JUNIO 2019 – OCTUBRE 2019

- Supervisión y coordinación de la carga de trabajo realizada por los agentes
- Proporcionar instrucciones directas para clarificar las diferentes situaciones que se dan en la llamada
- Análisis y planificación de los turnos de trabajo a desempeñar
- Formación continua del equipo de trabajo
- Análisis y seguimiento de KPIS
- Creación y ejecución de planes de acción
- Planificación y estimación de la carga de trabajo de la plataforma

BE EVENTOS | *SOCIO PYME* | DICIEMBRE 2015 – MARZO 2019

- Organización y supervisión de eventos corporativos
- Desarrollo de estrategias de marketing y publicidad
- Análisis de competencia e investigación de mercados
- Labores de Community Manager
- Tareas de Recursos Humanos (filtros de cv, entrevistas de candidatos, contratación de personal)

BE ZONE ENTERPRISE| *TEAM LEADER/ SUPERVISOR CALL CENTER* | SEPTIEMBRE 2016 – OCTUBRE 2018

- Planificar y gestionar los procesos de operación
- Seguimiento en el cumplimiento de los objetivos marcados
- Análisis cuantitativos y cualitativos de la campaña (KPIs)
- Organización de la estructura interna de la empresa
- Formación, motivación y gestión del equipo
- Auditorías de calidad y análisis técnico de las bases de datos

ESTUDIOS J CONCHA | *GERENTE DE DEPARTAMENTO DE ACADEMIA* | ABRIL 2016 – OCTUBRE 2017

- Gestión documental, control de ingresos de clientes, elaboración de presupuestos
- Planificación de estrategias de marketing y lanzamiento de campañas de publicidad

DIGITAL 4 | *ASISTENTE JEFE DE VENTAS* | FEBRERO 2015 – ENERO 2016

- Atención telefónica de pedidos, mailing a clientes, relación con proveedores y gestión de pagos
- Elaboración de presupuestos y coordinación con empresas del sector

DRÄGER MEDICAL | *ASISTENTE DEPARTAMENTO DE MARKETING* | OCTUBRE 2014 – ENERO 2015

- Creación de contenidos web, análisis SEO Y SEM
- Apoyo en la organización de eventos corporativos, responsable de la comunicación interna
- Creación imagen de marca, colaboración en el lanzamiento de las campañas publicitarias

Aptitudes y habilidades

LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS

- Competente y resolutivo ante situaciones adversas, alta capacidad comunicativa, facilidad para trabajar en equipo, excelente integración en el grupo, sociable y empático.

CAPACIDAD ANALÍTICA Y ESTRATÉGICA

- Eficiencia en la interpretación de informes, constancia en mejorar los objetivos marcados, facilidad a la hora de asimilar nuevos conceptos.

RESPONSABILIDAD

- Consecuente en la toma de decisiones, capacidad de trabajar bajo presión, facultad de respuesta por el equipo gestionado.

INNOVACIÓN Y DESARROLLO

- Capacidad de observación para mejora de resultados, buena adaptación al cambio, interés en identificar nuevas oportunidades y compartir ideas.

Formación

TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING | ENERO DE 2015 | IES CIUDAD ESCOLAR

- Marketing y publicidad
- Logística de la empresa
- Estudios de mercado

TÉCNICO SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS | JUNIO DE 2012 | IES CLARA DEL REY

- Contabilidad empresarial y financiera
- Matemáticas financieras
- Fiscalidad de la empresa

OTROS CURSOS

- Curso de análisis financiero e inversión en bolsa (2013): Centro de Estudios Financieros
- Curso de entrenador nivel 1 de fútbol (año 2011): Real Federación Española de Fútbol

Otros datos

IDIOMAS

- Inglés: Nivel C1 en reading & listening. Nivel B2 en writing & speaking.

INFORMÁTICA

- Redes sociales: Nivel avanzado (Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn)
- Paquete Office: Nivel alto (Word, Excel, PowerPoint)
- Apps Google: Nivel avanzado

OTROS

- Ponencia en el VI Foro de Economía de Tres Cantos (Madrid, 2017): Claves del emprendimiento, valor diferencial
- Entrevista en prensa “Más que negocio” (2017): <https://www.masquenegocio.com/2017/03/29/be-eventos/>
- Carnet de conducir B, con vehículo propio
- Estado civil: Casado
- Disponibilidad geográfica
- Fecha de nacimiento: 10 de mayo de 1992