

# CV- 50636

Fecha de Nacimiento: 23.11.1990

Carnet de conducir: B-1 . Vehículo propio.

28029 Madrid

## FORMACIÓN ACADÉMICA

|                        |                                                                                           |                |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| Sept. 2013 - Jul. 2014 | Máster Tecnologías de la Información Geográfica (TIG)<br>Universidad de Alcalá de Henares | Madrid, España |
| 2008 - 2013            | Licenciado en Geografía<br>Universidad Autónoma de Madrid                                 | Madrid, España |

## FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

|           |                                                 |                  |
|-----------|-------------------------------------------------|------------------|
| Ago. 2015 | Curso Técnicas de venta para comerciales (URJC) | Madrid, España   |
| Nov. 2014 | Curso Marketing Digital 40h. (Google, IAB)      | Alicante, España |

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

|                         |                   |                |
|-------------------------|-------------------|----------------|
| Mar. 2017 – Actualmente | <b>MISS TIPSÍ</b> | Madrid, España |
|-------------------------|-------------------|----------------|

- ▯ Desarrollo e implementación de estrategias y planes de ventas de manera conjunta con el CEO.
- ▯ Supervisión del equipo de ventas (Establecimiento y control de KPIs).
- ▯ Optimización y maximización de nuevas oportunidades de desarrollo empresarial
- ▯ Análisis y estudio de tendencias del mercado.

|                       |               |                |
|-----------------------|---------------|----------------|
| Oct. 2016 – Mar. 2017 | <b>WAYOOK</b> | Madrid, España |
|-----------------------|---------------|----------------|

- ▯ Desarrollo de estrategias de ventas para la expansión de negocios actuales y clientes nuevos.
- ▯ Gestión de cuentas claves, negociación y cierre de acuerdos comerciales.
- ▯ Consecución de los objetivos de venta estratégica.
- ▯ Mantenimiento de la relación con clientes, manejo de propuestas y seguimiento de niveles de satisfacción.
- ▯ Direccionamiento estratégico, consolidación y control de indicadores de eficiencia en la gestión.
- ▯ Análisis y elaboración de datos del departamento comercial.

|                       |                   |                |
|-----------------------|-------------------|----------------|
| May. 2016 – Oct. 2016 | <b>MISS TIPSÍ</b> | Madrid, España |
|-----------------------|-------------------|----------------|

- ▯ Implementar la estrategia comercial de la compañía.
- ▯ Puesta en marcha de sistemas de planificación y control de campañas y actividades comerciales.
- ▯ Negociación y cierre de acuerdos comerciales.
- ▯ Seguimiento y fidelización de la cartera de clientes.
- ▯ Análisis y elaboración de datos del departamento comercial.

|                       |                       |                |
|-----------------------|-----------------------|----------------|
| Ago. 2015 - May. 2016 | <b>LA NEVERA ROJA</b> | Madrid, España |
|-----------------------|-----------------------|----------------|

- ▯ Fidelización y Seguimiento de la cartera de clientes.
- ▯ Labores de venta y asesoría a restaurantes: Interlocución con potenciales clientes.
- ▯ Modificación y optimización a partir de la gestión y resolución de problemáticas detectadas.
- ▯ Análisis de los principales KPIs
- ▯ Soporte y gestión de incidencias que surjan a los socios.

Feb. 2015 - Ago. 2015                      **ZAMPEL CORREDURIA DE SEGUROS**                      Madrid, España

- ▢ Labores de venta y asesoría en seguros: Interlocución con potenciales clientes.
- ▢ Gestión y administración de pólizas de varias compañías: Emisión, renovación y regularización.
- ▢ Desarrollo y mantenimiento de la cartera de asegurados.
- ▢ Realización de cotizaciones en varias compañías: Sector automoción (Concesionarios (PYME) y vehículos particulares).
- ▢ Negociación de presupuestos con las compañías aseguradoras en proyectos específicos.

Ago. 2014 - Nov. 2014                      **INTERMUNDIAL CORREDURIA DE SEGUROS**                      Madrid, España

- ▢ Implementación de procedimientos de I+D: Departamento comercial
- ▢ Tareas de apoyo auxiliares
- ▢ Tramitación de expedientes de seguros de viaje
- ▢ Venta telefónica de seguros de viaje

Abr. 2014 - Jul. 2014                      **NOBLETEK S.L.U.**                      Madrid, España

- ▢ Búsqueda y desarrollo de proyectos GIS dentro del programa H2020
- ▢ Soporte en el proceso de producción de proyectos GIS
- ▢ Gestión de ayudas, subvenciones y deducciones fiscales mediante proyectos i+D
- ▢ Formación
- ▢ Búsqueda activa de financiación de proyectos

Jun. 2012 - Nov. 2013                      **IKEA IBERICA S.A.**                      Madrid, España

- ▢ Ventas y comercialización de productos. Sección dormitorios
- ▢ Atención y asesoramiento a clientes
- ▢ Planificación de precios de la sección
- ▢ Realización de "Customer Flow"

2010-2011                      **INTERMUNDIAL CORREDURIA DE SEGUROS**                      Madrid, España  
Dic. 2010 - Sept. 2011                      Departamento de atención al cliente

- ▢ Gestión documental
- ▢ Tareas de apoyo auxiliares
- ▢ Tramitación de expedientes de seguros de viaje
- ▢ Venta telefónica de seguros de viaje

Jul. 2010 - Dic. 2010                      Departamento de calidad y procesos.

- ▢ Tareas administrativas.
- ▢ Realización de auditorías

---

## **IDIOMAS**

|                |                                    |
|----------------|------------------------------------|
| <i>Español</i> | Lengua materna                     |
| <i>Inglés</i>  | Nivel medio/alto hablado y escrito |

---

## **INFORMÁTICA**

|                                   |            |
|-----------------------------------|------------|
| <i>Microsoft Office 2003/2007</i> | Nivel alto |
| <i>Photoshop CS</i>               | Nivel alto |
| <i>CRM y Salesforce</i>           | Nivel alto |