

Orientado al cliente y resultado, he consolidado mi carrera profesional en el ámbito comercial destacando mis habilidades de negociación con aportación de valor al Negocio y Clientes así como mis capacidades comunicativas para generar red de confianza interna y externa. Responsable, actuó con iniciativa, priorizando y planificando para alcanzar y/o superar los objetivos marcados. Enfocado hacia la mejora, me mantengo conectado con el entorno y mercado para poder anticiparme.

2015-actualidad: Europcar, Madrid: Ejecutivo de cuentas

Gestión de grandes cuentas, nacionales e internacionales con su correspondiente prospección, seguimiento, negociación para cumplir objetivos comerciales y captar/fidelizar al cliente. Presentación de concursos públicos, propuestas competitivas acorde a análisis de mercado y de la competencia. Venta cruzada: Rentacar, alquiler flexible, carsharing. Colaboración interna/externa; Desarrollo de nuevos proyectos internacionales. Coordinador de eventos comerciales.

2013-2015: Northgate, Madrid: Ejecutivo de cuentas

Gestión comercial, prospección/captación de clientes y desarrollo de cartera. Análisis, rentabilidad y presentación de ofertas comerciales competitivas y atractivas; desarrollo de campañas promocionales de Marketing; Atención/comunicación personalizada al cliente. Colaboración interna/externa para alcanzar los objetivos marcados.

2013 (ene-may) Mapfre , Madrid: Agente comercial

Prospección / captación de clientes nuevos (autónomos, pymes), presentación ofertas comerciales, desarrollo de cartera y seguimiento de objetivos.

2007-2012: Office Depot, Madrid: Ejecutivo de cuentas

Gestión de cartera de clientes desde su captación, fidelización, seguimiento de riesgos/cobros; desarrollo de nuevo negocio; presentación ofertas comerciales. Coordinación interna/externa para alcanzar los objetivos marcados.

2006-2007: Klimer 2000/Poli química de España , Madrid: Ejecutivo de cuentas

Gestión de cartera de clientes (prospección, mantenimiento, seguimiento) y desarrollo de nuevo negocio.

FORMACIÓN

IES Carlos Bousoño,

Majadahonda: Grado superior de "Animación de actividades físicas y deportivas"

UNED, Madrid:

2ºTurismo en la U.N.E.D. (2004-2006), pendiente último año.

IDIOMAS

Inglés: nivel medio, inmerso en formación desde 2016

Francés: nivel medio

HABILIDADES Y COMPETENCIAS

Visión comercial y orientación a resultados

Facilidad de contacto:
habilidades comunicativas y relaciones públicas

Orientación al cliente: atención y asesoramiento personalizado

Coordinación y colaboración con Fuerzas de Ventas

Gran capacidad de adaptación

FORMACIÓN ADICIONAL

2019: Formación el liderazgo en la venta.

2018: Formación Técnicas de ventas específicas Truks

2013: Formación capacitación D.G.S. (Dirección General del Seguro)

2008: Curso de Técnica de Ventas

2004: Monitor de tiempo libre