



CARLOS RAMÍREZ

ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Profesional con más de 5 años de experiencia en administración, ventas y asesoría académica, especializado en atención al cliente y optimización de procesos comerciales. Me destaco por transformar necesidades en soluciones, logrando incrementar la satisfacción del cliente y potenciar los resultados de negocio en sectores como retail, educación, telecomunicaciones y servicios financieros.

CONTACTO

Teléfono : 666183827
EMAIL : carloseramirez91@gmail.com
LinkedIn: www.linkedin.com/in/carlos-enrique-ramirez-finol-20161917a
Madrid - España

FORMACIÓN ACADÉMICA

Centro de Formación TEIDE.

- **Grado superior:** Gestión de Ventas y Espacios Comerciales. Oct. 2015 – Jun. 2017 .

Instituto Universitario De Nuevas Profesiones.

- **Título Obtenido:** Técnico Superior Universitario en Publicidad. Ene. 2011 – Nov. 2013.

CURSOS

- **Data-Driven Content Marketing** – Universidad de Chicago (2021).
- **Community Manager** – Grupo Femxa (2019).
- **Asistente Administrativo de Empresas** – Instituto Adiestramiento Empresarial (1.536 horas).

HABILIDADES Y DESTREZAS

- **Gestión Comercial:** Ventas, fidelización y cross-selling.
- **Atención al Cliente:** Presencial, telefónica y por correo.
- **Administración:** Caja, inventario y soporte administrativo.
- **Digital:** Redes sociales, Microsoft Office.
- **Personales:** Comunicación, resolución de problemas, adaptación y trabajo en equipo.

EXPERIENCIA LABORAL

TUTOMARE CHARTER. Feb. 2024 – Jul. 2025

- **Solución de incidencias y solicitudes** vía sistema de tickets, optimizando tiempos de respuesta en un 20%.
- **Coordinación de citas** y procesos de capital de clientes, garantizando seguimiento y trazabilidad.
- **Gestión bienes inmuebles** a través de portales inmobiliarios, aumentando la visibilidad y captación de clientes.
- **Desarrollo de gestión administrativa** y redes sociales para mejorar la imagen digital de la empresa.

CESIF. Ene. 2023 – Oct. 2024

- **Asesoría a alumnos** en programas de la industria farmacéutica, asegurando un alto nivel de satisfacción y retención.
- **Representación de la institución en eventos educativos** para la captación de nuevos estudiantes.

Global Alumni Mar. 2021 – Oct. 2022

- **Gestión procesos de admisión** y matriculación en programas de Negocios, Marketing y Data Science.
- **Implementación estrategias de cross-selling y upselling** en programas educativos, logrando aumentar inscripciones.
- **Manejo de CRM:** HubSpot y Salesforce.

CARREFOUR Nov.2017 - Mar.2021

- **Asesoramiento en productos de electrónica** y electrodomésticos, logrando superar objetivos de ventas mensuales en un 15%.
- **Control de inventario**, gestión de caja y liderazgo de equipo de ventas.

Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid. (Prácticas) Abril – Jun. 2017

- **Gestión de comunicaciones y publicaciones** en redes sociales.
- **Diseño de materiales visuales** y apoyo en organización de eventos empresariales.