

Currículum Vitae



DETALLES PERSONALES

Nombre

Daniel D.

Residencia

El Masnou, Barcelona

IDIOMAS

Español



Catalán



Inglés



CARNETS

Carnet de conducir B

Carnet de conducir A2

Carnet de carretilla frontal / retráctil / apilador y transpaleta eléctrica

PERFIL

Soy Daniel Díaz Baena y busco formar parte de un equipo de trabajo, donde poder desarrollar mi carrera profesional aportando toda mi experiencia obtenida en los últimos años en el sector de la venta, donde he adquirido un elevado conocimiento, tanto como una gran facilidad de trato con el cliente.

EXPERIENCIA LABORAL

2018 - Presente

Comercial

Barcelona

PUERTA FRÍA:

EMPRESAS -DIRECTORS OF DIALOG (ONG'S) / EXPAND & INNOVE SL (COSMETICA)

- Localización de nuevos clientes mediante visitas directas, presentaciones comerciales y llamadas en frío.
- Identificación de las necesidades y adaptación de los productos y servicios ofrecidos a las exigencias del/a cliente.
- Cierre de ventas mediante negociación directa y seguimiento constante hasta la conversación final.
- Aumento del volumen de clientes en la empresa, superando así los KPI establecidos.
- Generar una relación comercial a largo plazo con los clientes. Logrando de esta manera que permanezcan en la empresa.
- Reporte de las actividades y del resultado al equipo de ventas.

TELEMARKETING:

EMPRESAS - TOP DOCTORS / MUNDIMOTO (ACTUALMENTE TRABAJANDO)

- Realizar llamada a clientes potenciales para ofrecer productos y servicios.
- Identificar la necesidad del/a cliente, demostración del producto y cierre de ventas.
- Mantenimiento de los registros precisos sobre las interacciones en el sistema CRM.
- Logro de las metas mensuales de ventas - Por encima de los objetivos marcados.
- Seguimiento de los clientes para asegurar la satisfacción post-venta y generar nuevas oportunidades venta

ESTUDIOS Y CERTIFICACIONES

2009 - 2013

Educación Secundaria Obligatoria

I.E.S Vil·la Romana, La Garriga

dic. 2024

Curso de coctelería internacional

European Bartender School, Barcelona

HABILIDADES

- EMPATIA Y ATENCIÓN AL CLIENTE.
- ESCUCHA ACTIVA.
- CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO O SERVICIO.
- FIDELIZACIÓN CON EL CLIENTE.
- CAPACIDAD PARA TRABAJAR DE FORMA INDEPENDIENTE Y EN EQUIPO.
- COMUNICACIÓN PERSUASIVA.
- NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE VENTAS.
- GESTIÓN DE RELACIONES CON CLIENTES (CRM).
- ADAPTABILIDAD Y FLEXIBILIDAD.

INFORMACIÓN ADICIONAL

- FLEXIBILIDAD HORARIA.
- MOTIVACIÓN Y GANAS DE SEGUIR APRENDIENDO.