

Aurelino B. Representante de ventas



DATOS PERSONALES:

- Lugar y fecha de Nacimiento: 14/07/1982
- Nacionalidad: Brasileña -española
- Estado Civil: Casado
- Idiomas: Portugués, español, inglés (medio)
- Carné de Conducir y coche propio

ESTUDIOS REALIZADOS:

- MBA : Universidad del Parana - UNOPAR
Título: Master em gestión de personas
Salvador-Bahía, Brasil, 2016
- Educación Superior: Universidad Jorge Amado
Título: Licenciado en Administración de empresas
Salvador-Bahía, Brasil, 2015
- Primaria y secundaria: olegio N.Sra. das Mercês
Título: Bachillerato, Salvador, Brazil 2000

CURSOS REALIZADOS:

- Sociedad Española de metales preciosos de inversion-
Prevencion de blanqueo de capitales , Madrid - España
2018
- IBC, coaching en Ventas, Salvador-Bahia, Brasil 2015
- Freesider -Internet Marketing utilizando herramientas
como Google AdWords, Facebook ads, Facebook
responder. São Paulo-SP, Brasil 2017
- Microsoft Office a nivel usuario avanzado, Brazil 2015.
- Manejo de programas específicos como AutoCAD y
Photoshop. São Paulo - Brazil 2015

COMPETENCIAS PERSONALES:

- Honesto
- Comunicativo
- Enfocado
- Responsable
- Coherente
- Orientado a resultados

OBJETIVO PROFESIONAL:

“quiero ser parte de una empresa innovadora y exitosa que necesite incorporar a su equipo talento joven, dinámico y con experiencia y mentalidad internacional . Orientado al resultado, en búsqueda constante de performar en el máximo”

EXPERIENCIA LABORAL:

- Aquaservice (enero 2018 - Actual),Galicia, España.
Delegado comercial: Responsable por la captación de nuevos clientes (particulares y empresas) a través de visitas concertadas por parte del Departamento de Telemarketing, además de por prospección propia del mercado. Venta y fidelización de clientes. Gestión de cobros reportando diariamente al jefe de la zona en Madrid.
- Eurofarma farmacéutica (agosto 2015 - octubre 2017),
Salvador - Ba, Brasil.
Visitador (representante) médico: Visita médica para la presentación de medicamentos. Venta directa en farmacias, acción promocional de productos de consumo. Reporting semanal y mensual, para planeamiento estratégico, buscando la optimización de los resultados de la gestión.
- Hebrón farmacéutica (junio 2008- mayo 2015), Salvador -
Ba, Brasil.
Visitador (representante) médico: Visita médica en el ambiente hospitalario, realizando formación médica continuada. Gestión de compras, stock y consumo de hospitales públicos y privados.
- Taelpo SA , (julio 2007 - mayo 2008), Vigo, España.
Auxiliar de Electricidad: Auxiliar de servicios electrónicos y eléctricos a industrias, montajes de paneles eléctricos, montaje de sistemas de automoción en las paradas, fabricación de soportes e instalación de bandejas para cables.
- R Cable (marzo 2007 - junio 2007), Pontevedra, España.
Comercial: Venta de servicios de internet, teléfono y cable para pymes, consultoría para adecuación de consumo buscando la mejor opción para los clientes.