



ID-56692

Alain

41 años

Mostoles
Madrid

Desarrollo de ventas

Análisis de datos de ventas, elaboración de informes de ventas, desarrollo de planes de ventas, gestión de equipos, gestión de proyectos, captación de clientes, fidelización, negociación, presentaciones de producto, cierre de acuerdos.

Formación académica

2010	Diplomatura Ciencias Economicas UNED
2021	MBA Escuela de negocios Europea de Barcelona (Cursando)
2021	Master Dirección Comercial y Marketing (Cursando)

Otros datos

Idiomas	Inglés: B2 Ef Madrid Español: Nativo
Informática	Office y Office 365 Avanzado CRM: MyXRM, Oracle on Demand y Sales Force
Carnet de conducir	B y A2

Experiencia

Aloys F Dornbracht GmbH Ene. 2016 – Sep. 2020

Responsable canal retail y proyectos en Madrid, Castilla León y Castilla la Mancha de la filial Española de Aloys F D. Group, fabrica Alemana de griferías y lavabos.

Gestión de los distribuidores oficiales de la marca en las zonas geográficas antes mencionadas, negociación de condiciones y descuentos, control de facturación, apoyo a la consecución de objetivos, control de los elementos en showroom, formación a los comerciales de tienda, apoyo a proyectos y prescriptores.

Gestión del canal prescripción, visitas a arquitectos, interioristas e inversores para vender productos en sus proyectos.

Apoyo a campañas de marketing, ferias y eventos.

Orange PYMES Jefe Equipo Captación Jun. 2012 – Dic.

2015 Gestión de equipo comercial de 10 personas, selección, formación, motivación y seguimiento, informes de venta, tramitación de activaciones, negociación con clientes y captación propia. Captación de nuevas líneas para Orange, móviles, fijas y ADSL, ampliaciones de líneas y renovos. Gestión de cartera. Presentación de nuevos productos, sobreventa y venta cruzada, retención de clientes, resolución de incidencias, informes sobre ventas, gestión base de datos de cartera y planificación de proyecto trimestral y anual.

Motos&Bikes Comercial Sep. 2010 – Mayo 2012

Empresa dedicada al alquiler y venta de bicicletas y motocicletas. Tareas propias de la gestión de negocio como gestión de personal, administración, facturación, control almacén y compras. La mayor parte de mis funciones son de venta, cierre de acuerdos con empresas turísticas como cadenas de hoteles, empresas souvenirs, hostales, agencias de viajes y eventos y con empresas de mecánica de motos, venta y reparación de bicicletas y afines.

Comercial 11870.com May. 2009 – Jul. 2010

Empresa dedicada a servicios, captación de clientes a través de su portal y colaboradores. Captación de PYMES interesadas en el servicio, gestión de las mismas, desarrollo de oportunidades de negocio y diseño de planes de venta y explotación de servicios para clientes. Gestiones a puerta fría vía presencial y vía telefónica. Proyecto temporal.

Técnico comercial Kiala Jul. 2008 – Mayo 2009

Captación colaboradores a puerta fría, formación y gestión administrativa de los mismos, resolución de incidencias técnicas e instalación de terminales en los puntos colaboradores y formación de nuevos comerciales. Desplazamientos frecuentes a otras provincias. Proyecto temporal.

Responsable de Oficina TECNOCASA. dic. 2006- Jul. 2008.

Funciones: administración inmobiliaria, atención al cliente, intermediación en compra – venta de inmuebles, gestión de oficina, captación de clientes, motivación de equipo y gestión de personal.

A.L. Artes graficas Abril 2002 Noviembre 2006

Gerente empresa de fotografía social e industrial, empresa propia con 6 empleados y 7 freelance. Gestión de negocio, captación de clientes, gestión de equipo, facturación y fidelización.