

Profesión / Área profesional



HÉCTOR

ID-52016

Fecha de nacimiento: 12/02/1982

Domicilio: Palma de Mallorca

Soy muy activo y dinámico, me gusta el trabajo en equipo.

Me he desempeñado siempre en el ámbito comercial, teniendo diferentes experiencias laborales.

Mi objetivo es superarme día a día y saber que siempre se puede mejorar.

Habilidades / Capacidades

Capacidad 1 / Área 1

Habilidades: Venta directa.

Logros: Adquirí una gran habilidad en venta y un gran desarrollo profesional. Aprendiendo también a rebatir las objeciones de manera eficaz

Capacidad 2 / Área 2

Habilidades: Negociación

Logros: Gracias a la venta de los productos de telecomunicación he aprendido a negociar con grandes clientes, empresas muy importantes. Convirtiéndome en un profesional de la venta

Capacidad 3 / Área 3

Habilidades: Empatizar

Logros: He aprendido a manejar mejor los tiempos con empresarios o profesionales. A ser más organizado y muy detallista con todo.

Formación académica

1996-2000 Bachiller pedagógico
Colegio Nacional Normal n° 2 (Argentina)

2002-2006 Técnico superior en coordinación y turismo.
Complejo Superior Gral. Belgrano (Titulo original
apostillado por la Haya)

2005-2005 Mecanografía
Escuela de mecanografía de Rosario.

Experiencia profesional

- 2006-2008 Aupper
Cargo: Jefe de equipo
Función: Organizar mi equipo de ventas integrado por 10 comerciales, acompañando a los comerciales en las visitas para enseñarles a vender y motivarles, además demostrarles que el producto se vendía. Alcanzar los objetivos que la empresa nos solicitaba.
- 2009-2012 Comunicaciones móviles Mallorca.
Cargo: Asesor comercial
Función: Asesorar a PYMES y autónomos en la mejores soluciones telefónicas para su empresa. Gestionar todas sus incidencias y necesidades relacionadas con Vodafone Cuidar la cartera de clientes y evitar que los clientes estén descontentos o que se dieran de baja de los servicios contratados.
- 2013-2016 Explotaciones Suministros La Unión SI
Cargo: Asesor comercial
Función: Gestionar la cartera de clientes asignada por la empresa, llevar el control y gestión de cobros. Realizar las visitas pertinentes en las diferentes empresas: Hoteles, Restaurantes, Heladerías, Panaderías, Bares, Cafeterías y Pastelerías.
- 2016 Autónomo
Cargo: Comercial- Auto venta
Función: Repartir las ventas realizadas por mí y hacer crecer la cartera asignada.

Idiomas

Inglés: Básico

Castellano: Nativo

Informática

Word.
Excel.
Outlook.
Explorer

Otros datos

Carnet de conducir:
clase A, B, A2
Coche: SI
Disponibilidad: Total