



Currículum Vitae

Juan Manuel Domínguez Latorre

C/ de L'Havana nº 13, Cunit, 43881, Tarragona

Teléfono: +34 675 127 447

Email: juanmanueldominguezlatorre@gmail.com

Objetivo Profesional

Asesor Comercial y Back Office con amplia experiencia en optimización de procesos, gestión de cuentas y expansión de cartera de clientes tanto en B2B como en B2C.

Busco aportar mi experiencia en un entorno desafiante donde pueda contribuir al logro de objetivos comerciales y la fidelización de clientes.

Formación Académica

- **Bachillerato**
S.I.L, 1998 Barcelona
- **Técnico en Informática Empresarial;** Instituto Gesem (No Finalizado)

Certificaciones y Cursos

- **ADGG06 - Digitalización y RRSS como estrategia corporativa**
Emitido por la Confederación de Empresarios de Pontevedra, 12 de diciembre de 2024
- Prompt Engineering: Aprende a hablar con una inteligencia artificial generativa
- Trucos de productividad con IA para Re imaginar tu jornada laboral y tu carrera profesional

Experiencia Profesional

- **Estanc Falcó Josa**
Cunit, marzo 2025 – Actualmente

Como dependiente en un estanco, me especializo en ofrecer una atención personalizada y de alta calidad a los clientes, asesorándolos en la elección de productos de tabaco y alternativas al tabaco convencional, así como productos para fumadores.

Además, gestiono eficientemente el punto de venta, garantizando una experiencia de compra satisfactoria y un trato cercano que fomenta la fidelización de la clientela.

- **Sales Agent | NT Sensors**

Vila-Seca, Tarragona | Enero 2024 – Marzo 2024

- Expansión de la cartera de clientes, logrando un aumento del 10% en nuevos contactos comerciales en canales de distribución.
- Participación en ferias, identificando oportunidades de negocio estratégicas.
- Presentación de informes periódicos a la dirección con análisis detallado del crecimiento y oportunidades del mercado.

- **Sales Agent | MRW**

Vilanova i la Geltrú, Barcelona | Enero 2023 – Diciembre 2023

- Negociación exitosa con proveedores, reduciendo un 15% los costos operativos.
- Responsable de la elaboración de presupuestos ajustados a los objetivos financieros, mejorando la eficiencia en la entrega de servicios.

- **Gerente de Tienda/Comercial Web/B2C/B2B en Radio Carrera S.A. - El**

Vendrell, Tarragona | Diciembre 2008 – Junio 2022

- Realización de las tareas administrativas propias de la tienda, incluyendo solicitudes de tarjeta de socio y promociones.
- Gestión de almacén, reposición de productos y supervisión de stocks.
- Proactividad y atención cuidada al cliente para la consecución de los objetivos marcados.
- Consecución de los pronósticos de ventas mensuales, trimestrales y anuales.
- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con Estrategias de Marketing Digital.
- campañas en redes sociales y publicidad online, aumentando la audiencia y fortaleciendo la imagen de la marca.
- Atención y Gestión de Relaciones con el Cliente:
- Coordiné la atención al oyente a través de diversos canales (teléfono, redes sociales, eventos en vivo), resolviendo consultas y fortaleciendo la fidelización.
- Gestión de Ventas Publicitarias:
- seguimiento de contratos publicitarios y patrocinios, contribuyendo al crecimiento de los ingresos de la empresa.
- Análisis de Datos y Comportamiento de la Audiencia:
- Organización y Ejecución de Eventos Promocionales: Coordiné eventos en vivo y promociones, logrando una mayor interacción con la comunidad y reforzando la presencia de la marca en el mercado

Habilidades Profesionales

- Profesional con más de 20 años de experiencia en el sector comercial y de atención al cliente.
- Experto en optimización de procesos, gestión de cuentas y aumento de la cartera de clientes.
- Capacidad para trabajar por objetivos, liderar equipos y garantizar el cumplimiento de metas.
- Competente en atención al cliente y administración en entornos de back office.
- Participación en eventos y ferias para conocer la competencia y buscar nuevas vías de negocio y clientes.
- Gestión de las cuentas para mantener los canales de ingresos y crear nuevos.
- Propuesta de nuevos servicios y productos al evaluar los resultados obtenidos y la evolución de la competencia.
- Coordinación con otros departamentos y trabajo en estrecha colaboración con Gerencia y Marketing
- Búsqueda de soluciones que garanticen la satisfacción del cliente y al mismo tiempo sean viables para la compañía.
- Atención y asesoramiento al cliente.

Idiomas

- Español: Nativo
- Catalán: Nativo
- Inglés: Conversación

Competencias Técnicas

- Dominio medio del pack Office.
 - CRM y herramientas de inteligencia artificial.
 - Usuario avanzado en informática.
-

Logros Destacados

- Conseguir la satisfacción y fidelización de numerosos clientes.
 - Aumento de los contactos comerciales y ventas resultantes.
-

Disponibilidad y Referencias

- Disponibilidad laboral: Incorporación con preaviso de 15 días.
- Disponibilidad para viajar: Total.
- Referencias: Carta de recomendación disponible de MRW.