

CV-51985 Sergio

05 de Junio de 1986

Nacionalidad: Española

Dirección: Madrid (28051)



EXPERIENCIA PROFESIONAL

• **GRUPO DISBESA:** Comercial Abril 2018 - Actualidad

Mantenimiento, apertura de clientes y cobros en clientes dirigido a canal HORECA.

• **LA COMPAGNIE DES DESSERTS:** Comercial. Eneeros 2016 – Enero 2017

Mantenimiento, apertura de clientes y cobros. Vendiendo productos congelados, dirigido a canal HORECA.

• **TECNOL:** Comercial. Mayo 2015 – Noviembre 2015

Venta de productos de construcción. Realizando vistas a obras e industria.

• **MP SECOES:** Comercial / Repartidor. Enero 2014 – Noviembre 2014

Comercial y Reparto – Realización de visitas a empresas dedicadas a la industria, para la venta de ropa laboral, EPI, celulosas y embalajes.

• **AQUASERVICE:** Comercial. Abril 2013 – Octubre 2013

Venta de agua mineral a hogares y empresas, tanto FTF, como listado de clientes.

• **WURTH ESPAÑA:** Comercial / G.P.V. Marzo 2011 – Julio 2012

Comercial – Abrir nuevos clientes por la zona de trabajo.

G.P.V. – Gestión de los clientes, realizando visitas semanales para venta de productos. Organización de la ruta y reporte.

• **PUBLIMEDIA:** Comercial. Mayo 2009 – Abril 2010

Venta de cursos de formación de la Fundación Tripartita. Visitas concertadas por el departamento de Telemarketing a empresas.

• **ING: COMERCIAL / GESTIÓN DE COBROS.** Septiembre 2006 – Agosto 2008

Comercial – Venta de productos financiero (ahorros, inversiones, préstamos y ventas de seguros de vida, hogar, decesos, etc...). Búsqueda y seguimiento de clientes tanto empresas como particulares. Gestor de cobros – Visitas presenciales a clientes con morosidad.

• **MASTER KITCHEN:** Comercial. Diciembre 2005 – Julio 2006

Diseño y venta de muebles de cocina y electrodomésticos.

• **EDITORIAL PLANETA** Comercial. Julio 2005 – Noviembre 2005

Venta de enciclopedias, libros y colecciones de arte, literatura, historia, etc.

CV-51985 Sergio

· **MBNA:** Comercial. Enero 2005 – Junio 2005.

Venta de tarjetas de crédito a puerta fría en PYMES y en Stand.

EDUCACIÓN

Cursos de Técnicas de Ventas Madrid (España)

-Wurth

- Editorial Planeta

-MBNA

Cursos de CRM Madrid (España)

-Wurth

- Aquaservice

-ING Direct

I.E.S. Carlos María Rodríguez de Valcárcel Madrid (España)

Bachillerato de Ciencias – 2004

IDIOMAS

Español: Nativo.

Inglés: Nivel Medio.

Francés: Nivel Básico.

HABILIDADES DE IT Y OTROS

Habilidades de IT: Conocimientos de ofimática altos a nivel de usuario. Nivel alto de Office: (Word, Powerpoint, Excel, Access). Alto manejo de CRM. Alto conocimiento de redes sociales.

Otras Actividades: Capacidad de diseño y organización de rutas. Experiencia en negociación, dirección y trabajo en equipos. Experiencia en servicios de postventa. Carnet de Conducir tipo B y BTP. Técnico de transporte Sanitario.