

ID-48069

Valencia, 46021



Experiencia profesional

- **Jefe de promotores comerciales en Estudio Solar renovables. (Actualidad)**

Controlar, supervisar y dirigir a un equipo de 5 captadores comerciales en stands publicitarios en base a objetivos diarios y mensuales de captación y ventas.

- **Responsable de Atención al cliente en Decathlon Aldaia. 04/2017 – 08/2018 (1 año y 5 meses)**

Entré en Decathlon por mi perfil vendedor y por mi pasión por los deportes.

Mi objetivo como responsable fue hacer crecer a mi equipo al servicio del proyecto comercial de la empresa. Controlando, garantizando y desarrollando los resultados y ratios económicos de la tienda y sección.

Gestionando equipos de más de 15 personas.

- **Agente comercial en F&A Business Solutions y Agroindustrias del Norte – MÉXICO 08/2016 – 03/2017 (6 meses)**

Aventurándome en el mundo laboral internacional tuve la oportunidad de adquirir más experiencia en una de las empresas del sector agrícola líder de Latinoamérica.

Aporté muchas ideas y conocimientos para la implantación de la nueva universidad de capacitación interna UNIBAI.

Por otro lado, entré en el departamento comercial de F&A con el objetivo de hacer crecer la cartera de clientes y mejorar la fidelización.

- **Comercial BtoB Kinopolis Valencia 03/2016 – 07/2016 (6 meses)**

Pude aprender técnicas nuevas en la gestión cliente-empresa y en estrategias de apertura y cierre de grandes proyectos.

Implementé mis conocimientos de marketing para captar nuevos leads potenciales y fidelizar de modo efectivo a nuestros clientes.

- **Marketing y ventas en GoodWorkint. 01/2015 – 06/2015 (3 meses)**

Como becario en prácticas, he conceptualizado y lanzado la campaña de Marketing GOODFOOD (como apartado destacable) que ayudó a mejorar las ventas en el sector de la alimentación

Aumenté el tráfico del sitio web mediante la creación de una estrategia integrada de medios sociales.

Realicé aportaciones a blogs, conferencias y eventos relevantes (virtuales y presenciales) para aumentar la percepción de la empresa en el entorno.

Me dirigí a los clientes de medios tradicionales y virtuales, diseñando una estrategia de marketing integral y multidimensional.

- **Asistente dirección en Fornes y Navarro, S.L.P. 1/10/2013 – 31/12/2013**

Análisis de un modo general los distintos departamentos o áreas de funcionamiento de la empresa, centrando mis prácticas en el departamento de gestión de inmuebles, en el departamento de Contabilidad y desarrollando campañas de comunicación.

Estudios

Licenciado en Administración y dirección de empresas en UCH CEU 08/2010 – 06/2014

Realicé 5 años de formación universitaria hasta completar la licenciatura de ADE (Especialidad en Marketing), llegando a conocer mi potencial y resolviendo dudas sobre mi futuro.

Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO) en ESIC Business & Marketing School, Valencia 09/2015 – 09/2016.

Amplíe mis conocimientos en Marketing y ventas, especializándome en el campo donde me gustaría desarrollar y crecer profesionalmente.

Idiomas

Español (lengua nativa)

Valenciano (nivel medio-alto)

Inglés B1 en por Cambridge, aprobado con un 90% apto para B2.

Aptitudes técnicas

Windows, Linux, Mac OSX, adobe illustrator, photoshop avanzado, dreamweaver, imovie, flash, pack office (word, excel, power point...)

Información adicional

Carnet de conducir **A2 y B2** (Vehículo propio) / Título **PNB** (Patrón de navegación básica).

Disponibilidad para viajar y trabajar temporal o permanentemente, en todo el territorio nacional, europeo o mundial.

Aptitudes

Ganas de aprender y superación personal (*lo que no se lo prenda*)

Actitud positiva. (*Ante un problema = solución*).