

ID-65079 JAIME

48902, Barakaldo, BI

Nacionalidad: Español | **Estado Civil:** Casado

RESUMEN PROFESIONAL

Vendedor con mentalidad comercial y éxito demostrable en impulsar los ingresos mediante el trabajo y la conexión con los clientes. Profesional trabajador, articulado y tenaz, con excelentes habilidades interpersonales, dotes comunicativas y conocimiento de estrategias de venta. Talento para captar clientes y hacer demostraciones de productos para cerrar ventas de gran volumen.

FORMACIÓN

- 06/1992 - 06/1998 **FP II GRADO SUPERIOR ADMINISTRACION Y FINANZAS: Administracion y Finanzas**
IES MARCELO GANGOITI - Muskiz
- 01/2001 - 12/2001 **Titulo Nivel Basico Euskera: Idioma**
Mondragon Lingua - Bilbao
- 01/2003 - 12/2003 **Titulo nivel Basico Ingles: Idioma**
Mondragon Lingua - Bilbao

HISTORIAL LABORAL

- 05/2021 - 11/2023 **Comercial Zona Norte**
Open Terrazing - Ugao Miraballes, Euskadi
- Planificación y seguimiento de reuniones comerciales, tanto con clientes como con socios.
 - Elaboración de informes de ventas y resultados comerciales.
 - Identificación de oportunidades de negocio y prospección de nuevos clientes.
- 12/2017 - 03/2021 **Responsable Zona Norte Elis Manomatic S.A.U**
Elis Manomatic S.A.U - Bilbao, Euskadi
- Responsable de Grandes Cuentas (GGCC), para la zona norte, en la empresa Elis Manomatic, la actividad la desarrollaba en las comunidades de Cantabria, Euskadi, Navarra, Burgos y La Rioja.
 - Conseguir objetivos de nuevos clientes y mantenimiento de la cartera de clientes durante el primer año de contrato del cliente.
 - Identificación y evaluación de oportunidades de negocio y expansión.
 - Gestión de relaciones con clientes y atención a sus necesidades.
- 01/2015 - 11/2017 **Comercial Euskadi Mahou San Miguel**
Mahou San Miguel, Berzosa Hosteleria - Bilbao, Euskadi
- Gestión de pedidos, facturación y cobros a clientes.
 - Gestión de cartera de clientes, seguimiento y fidelización de los mismos.
 - Gestión de devoluciones, reclamos o cambios de productos y servicios.
 - Mantenimiento de la base de datos y registros.
 - Venta al cliente ofreciendo un servicio de calidad.
 - Objetivos por nuevo cliente, y expansion del producto a puerta fria.
 - Por la mañana ruta y mantenimiento de cartera, por la tarde nuevos clientes y consecucion de objetivos.
- 03/2011 - 01/2015 **Comercial Prosegur**
Prosegur - Bilbao, Euskadi
- Venta empresa y particular a puerta fria, consecucion de objetivos mensuales.
 - Control de gestion de CRM
- 03/2008 - 04/2011 **Comercial Zona Norte T-Systems Eyt**
T-Systems Eyt - Bilbao, Euskadi
- Organización y presentación atractiva de los productos ofrecidos en la tienda.
 - Participación en ferias y eventos del sector para promocionar productos y servicios.
 - Redacción de informes para la gerencia sobre el estado del área comercial asignada.

- Implementación de acciones para mejorar la satisfacción del cliente.
- Captación de nuevos clientes, negociación de acuerdos y cierre de ventas.
- Gestión de devoluciones, reclamos o cambios de productos y servicios.
- Colaboración en la elaboración de planes comerciales y objetivos de venta.

10/1998 - 02/2008

Dpto de compras T-Systems Eyt

T-Systems Eyt - Bilbao, Euskadi

- Gestión de relaciones y acuerdos con proveedores
- Negociación y ejecución de contratos de suministro de productos con proveedores nacionales e internacionales en coordinación con la dirección.
- Gestión de la logística de forma eficiente y rentable.
- Seguimiento de los pedidos realizados hasta su llegada al almacén.
- Control del cumplimiento de los plazos de entrega.
- Solicitud de cotizaciones para la compra de equipos, mercancías y materiales requeridos para el cumplimiento de los objetivos.

APTITUDES

-
- | | |
|---|---------------------|
| • Responsabilidad en el trabajo | • Excel avanzado |
| • Orientación al cliente | • Microsoft Office |
| • Uso de herramientas informáticas, especializado en CRM y paquete Office | • Técnicas de venta |
| • Habilidad para aprender | |