



15/05/2002

SOBRE MÍ

Apasionado del marketing y la atención al cliente. Disfruto trabajando de cara al público y siendo parte de un equipo.

CONTACTO



+34 611022639



andresigr041@gmail.com

PROGRAMAS

- Microsoft Word
- Microsoft Excel
- Microsoft Powerpoint
- Canva

IDIOMAS

Castellano:

Nativo

Inglés:

Nivel alto

DATOS ACADÉMICOS

Universidad Rey Juan Carlos

3er año de Marketing | Actual

Colegio San Ignacio

Primaria y bachillerato | Septiembre 2007 - 2020

EXPERIENCIA LABORAL

Atención al cliente/reponedor/dependiente

Pinturas Montó

- Asesoramiento personalizado para el cliente en tienda.
- Gestión del stock.
- Responsable de cobros y pedidos.
- Gestión de caja.

Comercial de ventas

Reformas La Floresta

- Captación activa de clientes potenciales interesados en la compra de propiedades.
- Gestión de una cartera de clientes propia, con seguimiento continuo y proactivo.
- Identificación y evaluación de pisos con potencial para reformar y revender, en línea con las necesidades y preferencias de los clientes.

Agente de seguros

Línea Directa Aseguradora

- Venta de seguros.
- Asesoramiento comercial.
- Gestión de presupuestos.
- Fidelización de clientes.

Agente de seguros

Sanitas

- Captación de clientes.
- Llevar a cabo el registro de los clientes captados.
- Promocionar los distintos productos existentes.
- Gestión de presupuestos.
- Gestión de cartera de clientes.

Gestor de cuentas y captador

Maccorp Exact Change

- Gestión de cuentas de empresas que tienen la necesidad de realizar pagos o cobros en divisa distinta del euro.
- Captación de empresas.
- Llevar a cabo el registro de los clientes captados.
- Gestión personalizada de cartera de clientes.

Asesor comercial/ teleoperador

MiResi

- Asesoramiento personalizado para familias con necesidad de encontrar una residencia para su mayor.
- Gestión de grandes carteras de clientes.
- Llevar a cabo el registro de los clientes captados.
- Asesoramiento a familias para encontrar la residencia geriátrica adecuada.
- Gestión y seguimiento proactivo de carteras de clientes para garantizar su satisfacción.
- Uso de CRM avanzado para actualizar información y monitorear la progresión de los clientes.
- Trabajo orientado a metas de ventas, empleando técnicas de venta consultiva para adaptarse a las necesidades individuales de los clientes.