

Felipe Castelló Puig

B2B ACCOUNT MANAGER TERRITORIAL

SOBRE MÍ

En Ayvens, una empresa comprometida con la transformación hacia un futuro sostenible y accesible, me propongo contribuir de manera significativa a la superación de los desafíos emergentes. Soy un profesional proactivo y trabajador, destacado por un alto rendimiento y una excepcional habilidad para el trabajo en equipo. Con entusiasmo, busco la oportunidad de aportar mi experiencia y competencias al rol de Senior Account Manager, con la visión de impulsar el crecimiento y la excelencia dentro de la organización.

EXPERIENCIA LABORAL

B2B Account Manager territorial

Tesla | Barcelona | oct. 2022 - Actualidad

- Gestión de grandes cuentas para Tesla llevando toda la zona del este de España.
- Como tarea principal identificar potenciales de venta, abrir nuestras oportunidades, trabajar TCOs y ventajas de electrificación de flotas, resolución de problemas....
- Impulsor de la transición a flotas eléctricas y sostenibilidad.

Tesla Advisor

Tesla | Barcelona | may. 2018 - oct. 2022

- Especialista en ventas retail, enfocado en la excelencia en atención al cliente, seguimiento personalizado y estrategias de fidelización.
- Experto en asesoría financiera, proporcionando soluciones a medida para la optimización de la experiencia de compra.

Desarrollo de Mercado en Europa

PUIG | oct. 2017 - may. 2018

- Impulsé el crecimiento empresarial en mercados europeos mediante análisis estratégicos, identificando tendencias emergentes, competidores clave y oportunidades de expansión.

Encargado de Venta y Postventa

BULTACO BARCELONA | Barcelona | oct. 2016 - oct. 2017

- Gestión y expansión de la red de distribuidores locales, maximizando la cobertura del mercado.
- Planificación y ejecución de eventos comerciales para fortalecer la presencia de marca y fomentar la fidelización.
- Coordinación de pruebas de producto con clientes, asegurando una experiencia satisfactoria y recogiendo feedback valioso.
- Comunicación efectiva con la fábrica para la gestión ágil de pedidos de recambios y tramitación de garantías, garantizando la excelencia en el servicio postventa.

Manager de Marcas y Contenidos

IMMFLY | ene. 2016 - jul. 2016

- Gestión y curación estratégica de contenido para la plataforma Immfly, asegurando la selección óptima de marcas y material multimedia para enriquecer la experiencia a bordo de los pasajeros.

Comercial ventas regionales

IMMFLY | sep. 2015 - ene. 2016

- Gestión comercial proactiva y personalizada de la plataforma Immfly, asegurando una experiencia de cliente excepcional y fortaleciendo relaciones clave.

Prácticas de Mecánico de Motos

X - Bikes | ene. 2011 - ene. 2013

✉ felipecastello@hotmail.es

☎ 680948208

🏠 Passatge Bonavista, 3, 08017, Barcelona, Barcelona, 08017, Spain

IDIOMAS

Inglés

Español

Catalán

Francés

AFICIONES

- Aficionado a los Deportes de riesgo y aventura
- Ciclismo competitivo
- Aficionado al motor • Automoción
- Deportes acuáticos y deportes sobre nieve
- Título de Rescue Diver de submarinismo y socorrista de playa.

PERMISO DE CONDUCIR

B1, A, PER, BTP

- Prácticas de Mecánico de Motos y asistente mecánico en las 24h de Montmeló.

Monitor de colonias de verano

Camp Ponacka | jun. 2007 - ago. 2010

- Monitor de colonias de verano en Canadá encargado de un grupo de niños día y noche, así como la realización de actividades y eventos.

EDUCACIÓN

Universitaria - Administración y Dirección de Empresas

Instituto Químico Sarria | Barcelona

- Grado en Adm. y Direcc. de Empresas

Secundaria - Bachillerato Científico - Técnico

Lakefield College School, Canadá | Toronto, Canada

HABILIDADES

Estrategia comercial y crecimiento de ventas B2B



Negociación y cierre de acuerdos estratégicos



Capacidad de trabajar bajo presión y en entornos de alto crecimiento



Gestión de cuentas clave (Key Account Management - KAM)



Gestión de relaciones con clientes y partners

