



18008 Granada

Disponibilidad para viajar 100%

FORMACIÓN

- Estudios en Derecho (Universidad de Granada)
- Administrativo Polivalente para PYMES (630 h)

HABILIDADES

- ✓ Fuerte orientación al cliente
- ✓ Escucha activa
- ✓ Capacidad de superación
- ✓ Capacidad de aprendizaje
- ✓ Enfocado a la mejora continua

HERRAMIENTAS IT

- MS Office: Word, Excel, Powerpoint
- CRM: HubSpot

IDIOMAS

Inglés Básico. Nivel Estudios.

ID-66379 ALEJANDRO

Profesional con amplia experiencia y formación en venta B2B. Como comercial, me caracteriza mi autonomía y perseverancia en la consecución de resultados. Para ello me baso en estrategias de acompañamiento y asesoramiento al cliente durante todo el ciclo de venta. Actualmente, me oriento a una posición en una empresa en la que poder aportar toda mi experiencia e implicarme e impulsar activamente su crecimiento.

TRAYECTORIA PROFESIONAL

2023 – Actualidad: “DIPERPLAC”. Delegado Comercial

- Prospección y captación de clientes.
- Visitas a obra.
- Elaboración de presupuesto con mediciones de obra.
- Crear sinergias entre constructores e instaladores profesionales.
- Fidelización de cuentas asignadas.

2019 – 2023: “PANNO IBÉRICA SL”. Delegado Comercial

- Prospección y detección de oportunidades de negocio.
- Presentación de colecciones al cliente y asesoramiento individualizados. Formación a su equipo de venta.
- Seguimiento y análisis del sell-in en cada punto de venta.
- Elaboración de presupuestos acorde a los objetivos de venta.

Provincias Asignadas:

Granada, Jaén, Almería, Murcia, Alicante, Valencia, Castellón, Albacete y Barcelona.

Principales Logros:

- ✓ Logro de un **incremento** de ventas del **257%** con respecto al mismo periodo de 2019.
- ✓ Creación de una cartera propia de más de **300 clientes en 3 años**.
- ✓ Aumento del **45%** del número de **clientes activos** a través de la recuperación de cuentas inactivas y la prospección estratégica de las zonas.
- ✓ Crecimiento sostenido en el número de clientes gracias al aseguramiento de su satisfacción a través de la gestión interdepartamental del servicio.

2018-2019: “Grupo Masacaba”. Store Manager

2016-2017: “Selected Homme/Vero Moda”. Store Manager

2015-2016: “Tommy Hilfiger Tailored”. Sales Consultant

2009-2015: “El Corte Inglés”. Encargado Boutique de Caballero.

2000-2009: “Artesanía Torres”. Encargado de tienda