

ID-58567 PABLO

CONTACTO

MADRID

PERFIL PERSONAL

Extremadamente motivado con actitud proactiva para desarrollar constantemente mis habilidades y crecer profesionalmente, para trabajar en un entorno de aprendizaje y desafiante, utilizando mis habilidades y conocimientos para ser lo más competente y contribuir positivamente a mi crecimiento personal y al crecimiento de la organización.

FORMACIÓN

UNIVERSIDAD CEU SAN PABLO 2011-2017 GRADO EN MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

FOMENTO FUNDACIÓN 2008-2010 BACHILLERATO

IDIOMAS

ESPAÑOL: LENGUA MATERNA

INGLÉS: NIVEL C1

DIGITAL

PAQUETE OFFICE

PREZI

FINAL CUT PRO

AFICIONES

TENIS, PÁDEL, EDICIÓN DE VIDEOS, VIAJAR, MOTOCICLISMO, AUTOMOVILISMO, LECTURA.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

WITEI SOLUTIONS: ASESOR COMERCIAL B2B
enero 20 - noviembre 21

Estudio del mercado inmobiliario continuo.
Prospección y búsqueda de nuevo negocio por territorios, **fidelización** y seguimiento continuo de clientes .
Realización de proyectos personales para **nuevas áreas** de negocio. **Asesor** activo en trata con clientes.
Mantener **comunicaciones** eficientes con clientes.
Estudio de beneficios y características de **producto/servicio**.
Demostraciones en tiempo real de servicio.
Unificación de intereses mediante **triple objetivo**.
Transformación y adaptación a la venta en **situaciones adversas**.

CARL ZEISS IBERIA: INSIDE SALES SPECIALIST
junio 18-mayo 19

Mantenimiento, introducción y actualización de bases de datos, además de datos de nuevos potenciales clientes en la **base de datos** (sistema **SAP-CRM**).
Reporting mensual/trimestral/anual de la actividad realizada a través de **SAP-CRM** o informes específicos.
Prospección de nuevos clientes y fidelización, control y obtención de pulso de satisfacción con Zeiss (**NPS 2.0**) de clientes actuales. Introducción de **productos** a clientes potenciales y generar **entrevistas** entre clientes y delegados comerciales de la zona. **Demostraciones** de producto y presentación de **resultados** al cliente.
Análisis del mercado y **potencial** de venta en base a segmentaciones del mercado.
Campañas de **telemarketing** para eventos. Y **promociones** y ofertas a clientes.

WESTCON COMSTOR SPAIN: INSIDE SALES TRAINEE
octubre 17-marzo 18

Confección de **ofertas** de nuevo negocio y **renovación**.
Tramitación de pedidos de compra y posterior seguimiento a través de **SAP**.
Responsable de **ofertas** de los fabricantes Checkpoint, Juniper y Pulse.
Construcción de relaciones y **negociación** con partners, además de con clientes nuevos y ya existentes, y **mantenimiento** de estas con **seguimiento** directo al cliente.

ORKAPP TECHNOLOGY: BECARIO EN EL ÁREA COMERCIAL
marzo 17- julio 17

Establecimiento de metas y **objetivos**.
Soporte en la **gestión territorial** de ventas. Y delimitación de territorios donde establecer el modelo de negocio.
Negociación con distribuidores y determinación de tasas de descuento.
Construcción de **relaciones** a largo plazo con clientes nuevos y ya existentes.
Mantenimiento de las relaciones, **seguimiento** constante y **respuesta** a las necesidades del cliente en tiempo real.