



# MANUEL ANTONIO

## RESUMEN PROFESIONAL

Ejecutivo comercial especialista en captación y fidelización de clientes. Habilidad para analizar y desarrollar productos y servicios, manejo habitual de las técnicas de cierre y negociación, y gran capacidad de anticipación para la resolución de incidencias. En busca de un nuevo puesto en el que desarrollarme.

## FORMACIÓN

10/1993 - 06/1996

**EMPRESARIALES : ECONOMÍA**  
**UNIVERSIDAD DE OVIEDO - OVIEDO**

## HISTORIAL LABORAL

06/2022 - Actual

### **Ejecutivo comercial** **Several Energy - Bilbao, BI**

- Cumplimiento de los objetivos de venta establecidos por la empresa.
- Supervisión de operaciones de posventa para garantizar la satisfacción del cliente y fidelización.
- Implementación de campañas de marketing y promoción para impulsar la venta de productos o servicios.
- Análisis de mercados y competencia para identificar oportunidades de negocio y amenazas.
- Realización de estudios de satisfacción de clientes para mejorar los productos o servicios ofrecidos.
- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.
- Ofrecimiento de soluciones de valor a los clientes en base a sus necesidades.

01/2020 - 06/2022

### **Ejecutivo comercial** **Howden Iberia - Santander, CB**

- Cumplimiento de los objetivos de venta establecidos por la empresa.
- Captación de nuevos clientes y búsqueda de nichos de mercado.
- Presentación de propuestas comerciales a los clientes, negociación y cierre de ventas.
- Asesoramiento personalizado a clientes, gestión de reclamaciones y análisis de devoluciones.

05/2000 - 02/2020

### **Gestor de banca comercial** **liberbank - Oviedo, Asturias**

- Programación periódica de visitas comerciales para consolidar la cartera de clientes y buscar oportunidades de negocio.
- Estudio de las necesidades concretas del cliente y negociación de presupuestos según las directrices de comercialización recibidas.

- Actualización y mantenimiento de las bases de datos, los catálogos de reposición y las presentaciones físicas y virtuales del producto.
- Promoción del producto o servicio con potenciales clientes de la zona para generar negocio a corto y medio plazo.

---

## APTITUDES

- Empatía con el cliente
- Capacidad de trabajar en equipo
- Proactividad y dinamismo
- Capacidad de adaptación
- Capacidad de negociación
- Compromiso con el cliente
- Liderazgo y motivación de personal