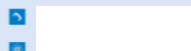


Antonio

Comercial profesional que se esfuerza por garantizar la satisfacción del cliente en todo momento. Con amplia experiencia en el sector y un sólido conocimiento en ventas y negociaciones con diferentes perfiles de clientes. Capaz de trabajar en equipo y de forma independiente, según las necesidades.

CONTACTO

28990
Torrejón De Velasco Madrid



APTITUDES

- Profesional de ventas
- Técnicas de ventas
- Estrategias de ventas
- Ventas entre empresas
- Gestión de cartera de clientes
- Ampliación de cartera de clientes
- Hábil en análisis de necesidades de clientes
- Relaciones públicas y captación de clientes
- Análisis de datos y clientes
- Seguimiento de clientes y proveedores
- Experto en negociaciones
- Capacidad de negociación
- Trabajo por objetivos

FORMACIÓN

Universidad Complutense de Madrid , Madrid , Madrid | 09/2010

Marketing digital y Comunicación :
Marketing

HISTORIAL LABORAL

Eurodel Harpas S.L - Comercial Horeca Restauración
Madrid | 02/2019 - 06/2022

- Gestión de producto mediante el uso de Navision.
- Proactividad y atención cuidada al cliente para la consecución de los objetivos marcados.
- Realización de actividades de marketing para captar nuevos clientes.
- Aplicación de estrategias para fomentar la venta del producto.
- Gestión de la cartera de clientes, fidelización, aumento de ventas en la misma
- Visitas a puerta fría para captar nuevos clientes

QDQ Media - Comercial de marketing on-line
Madrid , Madrid | 03/2015 - 01/2019

- Definición de estrategias y análisis de resultados SEM y SEO.
- Creación y desarrollo de campañas multicanal: PPC, email marketing.
- Gestión profesional de redes sociales (Instagram, Twitter, Facebook, Youtube, etc.).
- Empleo de herramientas web como WordPress, CRM, CMS...
- Desarrollo de planes y estrategias de comunicación online.
- Llevó a cabo presentaciones de productos de forma exitosa a través de una coordinación de acciones en la redes sociales, relaciones públicas y otros equipos internos.
- Comunicación eficiente con los clientes para garantizar una información

adecuada sobre los servicios de la compañía.

- Acciones telefónicas de captación de clientes para una posterior visita presencial con intención de venta.
- Seguimiento posventa, asesoramiento y renovación
- Gestión de cobros y posibles bajas anticipadas

Comercial - Comercial Montsec
Valdemoro , Madrid | 09/2010 - 09/2014

- Aplicación de estrategias para fomentar la venta del producto.
- Proactividad y atención cuidada al cliente para la consecución de los objetivos marcados.
- Realización de actividades de marketing para captar nuevos clientes.
- Gestión de equipo comercial, motivación y control de zonas para la consecución de objetivos