

ID-52059

Domicilio: Montgat - Barcelona
31/05/1983

Resumen:

Desarrollo y planificación comercial para canal, B2C Y B2B. Me considero un líder de equipos de trabajo, con fuerte foco en resultados y colaboración constante con el equipo. Excelente manejo de relaciones interpersonales. Perfil pro activo, emprendedor, extrovertido y analítico, orientado a resultados concretos. Pero sobre todo excelente gestor de las relaciones personales para mantener siempre ambientes positivos de trabajo.

Habilidades:

- Amplia gestión en generación, desarrollo y rentabilidad de potenciales clientes.
- Habilidades superiores en la planificación, la presentación y entrega de informes.
- Coordinación de equipos de Venta, enfocado a la consecución de objetivos-
- Habilidades excepcionales de trato con el cliente y en el análisis de mercado.

Educación y aptitudes

2011-2015 Universidad Empresarial Siglo 21

<http://www.21.edu.ar/>

Título obtenido Licenciado en Comercialización.

2003- 2007. Universidad Argentina de la Empresa

<https://www.uade.edu.ar/>

Título Obtenido Licenciatura en Ciencias de la Comunicación.

Aptitudes

Idóneo en Fondos Común de Inversión.

Seminario de ventas. Seminario de negociación. Calidad al cliente interno y externo. Comunicación Eficiente. Prevención y control del lavado de Activos. Pautas Atención del Cliente Externo.

Curso Online de Marketing Digital (**Certificado por IAB Spain**).

Gestión de Marca y Producto (**IE Bussines School**)

Estadística aplicada a los negocios (**Universidad Austral**)

Successful Negotiation, strategies and Skills (**Universidad de Michigan**).

IDIOMAS: **inglés:** Nivel alto (conversación y escritura) **italiano:** Nivel Inicial.

INFORMATICA: Manejo de los utilitarios, Windows , MS Office . Herramientas de Internet, base de Datos, Lotus Note, Rumba (Visa), Bantotal.-Microstrategy-WorkFlow- Google Analytics, Wordpress, RRSS, SEO, SEM; CRM de Ventas.

ANTECEDENTES LABORALES

2019-Actualidad YOUR NEW SELF (www.esteticas.com.ar, www.multiestetica.com)

ACCOUNT MANAGER (Responsable de cuentas del portal para el mercado Argentino).

- Captación de nuevos clientes, empresas del sector médico-estético.
- Venta de servicios web de la compañía identificando las necesidades y ofreciendo un servicio de valor acorde a la situación del Mercado (español y Argentino)
- Creación y mantenimiento de relaciones de partnership con estas Key Accounts.

2019- 2019 <http://yoigo.com>

RESPONSABLE DE TIENDA

- Atención y asesoramiento a los clientes sobre productos y servicios
- Gestión del Punto de Venta.
- Control de caja y de stock del Punto de Venta.
- Implantación del modelo comercial junto a la oferta comercial.

2016-2018 <http://aereabrand.com/>

Key account manager

Programación, desarrollo y logro de los objetivos de venta. Diseño e implementación del plan comercial. Gestión de equipo y desarrollo de colaboradores colaborando al objetivo.

Adquisición de nuevas cuentas, mantenimiento y rentabilidad al máximo de las actuales.

Elaboración de informes mensuales para los directores sobre la rentabilidad y márgenes de la Empresa.

Coordinación del negocio para el ingreso a la comunidad Europea.

2007-2015 Banco Patagonia SA (Subsidiary of Banco do Brasil)

Key account manager (Referente de Calidad)

Búsqueda, análisis, desarrollo y rentabilidad de nuevos clientes y negocios alcanzando los objetivos.

Atención personalizada y desarrollo de relaciones interactivas y fluidas con clientes Corporativos.

Comercialización de toda la cartera de productos y servicios de Empresa para la Banca.

Referente de Calidad para la atención de Banca Privada.

Coordinador Banca Personas Sucursal Matriz

Líder de equipos. Supervisión de tareas con el fin del logro de metas, objetivos y evaluación de estrategias adecuadas para cada negocio emprendido. Dirección y control de planes de trabajo.

Desarrollo de presupuestos. Evaluación del desempeño del personal conjuntamente con su desarrollo y promoción. Asignación y administración eficiente de recursos para el apoyo de estrategias competitivas y el fortalecimiento del área.

2004- 2007 Visa Argentina.

Analista y Ejecutivo de cuenta: Atención a socios Platinum, gold y Comercios.

Visa Platinum-Gold, Ejecutivo de grandes cuentas, atención personalizada y toma de reclamos.

Comercial cards Ejecutivo y analista de cuentas corporativas y pymes.

Visa Comercios: Promotor para altas y bajas de comercios. –