



IVAN P.

Me considero una persona positiva, proactiva, resolutive, tenaz y muy organizada. Me apasionan los nuevos retos.

Ante situaciones complicadas no me rindo, analizo todas las posibilidades y busco alternativas para alcanzar resultados positivos.

Cuento con gran capacidad de auto aprendizaje y me adapto fácilmente.

Tengo un alto sentido del compromiso y de la responsabilidad.

IDIOMAS:

Inglés: Medio-Alto
(Tres meses trabajando en Inglaterra)



Francés: Medio-Alto
(Un curso universitario y prácticas en Francia)



A lo largo de mi carrera profesional he adquirido competencias a nivel de dirección, gestión comercial, gestión de equipos y logística.

Los últimos diez años he estado gestionando mi propio negocio, el cual decidí vender a principios del 2020. Esta tarea la compaginaba con la de responsable comercial en otra empresa. Actualmente trabajo como asesor comercial en una empresa de automoción.

Mi propósito principal es formar parte de una empresa donde pueda aplicar mis experiencias y conocimientos, adquirir nuevos y desarrollarme profesionalmente para el buen desempeño de las funciones asignadas.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GRUPO MEURI | ASESOR COMERCIAL

Septiembre 2020 – Actualidad

- Empresa del sector de la automoción.
- Venta de vehículos.
- Atender y asesorar al cliente presencial y digital (leads).
- Seguimiento de las ofertas realizadas.
- Venta de productos financieros.
- Revisión y actualización de las ofertas en los portales.
- Gestiones administrativas y CRM.
- Tasación de vehículos.

ABRA RENTING BROKER | RESPONSABLE COMERCIAL

Octubre 2017 – Abril 2020

- Broker a nivel nacional de renting de vehículos.
- Captación y gestión de la cartera de clientes, a través de visitas comerciales, gestión telefónica y leads.
- Elaboración y seguimiento de ofertas comerciales.
- Negociación con proveedores.
- Elaboración de informes según cartera de clientes para futuras renovaciones y fidelización.
- Mantenimiento y actualización de las ofertas de la página web.
- Creación de campañas comerciales de los diferentes vehículos.
- Gestiones administrativas: facturas, remesas e impagos.
- Gestión de incidencias.

PRINPARO NORTE | RESP. DE EXPANSIÓN Y DESARROLLO

Mayo 2018 – Marzo 2020

- Venta de consumibles informáticos y reparaciones de teléfonos móviles. Negociación de la transformación de parte de las tiendas Ekocartuchos a la marca Prink-Iriparo Iberia.
- Supervisión de 7 puntos de venta en Bizkaia. Estudio de posibles nuevas aperturas y gestión de las mismas.
- Negociación de contratos, condiciones y precios con la franquicia.
- Apoyo al área Manager en la toma de decisiones y gestión del personal.
- Elaboración de estrategias comerciales para incrementar la venta cruzada. Desarrollo de campañas comerciales.
- Estudio de necesidades financieras. Control de la cuenta de explotación de las tiendas.

EKOCARTUCHOS | GERENTE

Marzo 2010 – Abril 2018

- Empresa dedicada a la venta y reciclaje de consumibles informáticos. Gestión de 6 puntos de venta.
- Selección, formación y coordinación del personal.
- Labores administrativas: facturación, remesas, planificación y control de gastos-ingresos.
- Captación y fidelización de clientes, a través de visitas presenciales y telemarketing.
- Coordinación de las aperturas de las diferentes tiendas.
- Elaboración de estrategias y campañas comerciales. Gestión y seguimiento del equipo comercial.

INFORMÁTICA:

Word: Avanzado



Excel: Avanzado



PowerPoint: Avanzado



Redes Sociales: Avanzado



- Negociación y búsqueda de proveedores.
- Gestión del stock y creación de una red de distribución a todos los puntos de venta.
- Control de la cuenta de explotación de las tiendas.
- Publicidad. Redes sociales.

SDF IBÉRICA (STEF) | GESTOR DE TRANSPORTE

Abril 2007 – Febrero 2010

- Empresa dedicada al transporte y logística.
- Organización y coordinación de transportes tanto a nivel nacional como internacional.
- Gestión de las subcontrataciones de transporte, buscando sinergias y la optimización de los medios para una óptima rentabilidad.
- Negociación con proveedores y clientes.
- Captación y fidelización de clientes.

GAMBAFRESH | COMERCIAL Y RESPONSABLE DE TRANSPORTE

Noviembre 2004 – Marzo 2007

- Empresa de marisco ubicada en Burgos.
- Coordinación y contratación de las cargas y almacenes.
- Negociación con los transportistas para optimizar los costes logísticos.
- Fidelización y búsqueda de nuevos clientes, creando una cartera de clientes a nivel nacional. Elaboración de ofertas comerciales.
- Apoyo a la Dirección en la elaboración de estrategias comerciales con grandes superficies (Eroski, Dia, Carrefour).
- Gestión de la expansión de la empresa en el mercado internacional.
- Organización de preparativos para asistencia a ferias, contacto con la agencia de publicidad y desarrollo de la página web.

CONSTRUCCIONES BIKANI | AUXILIAR ADMINISTRATIVO

Mayo – Octubre 2004

- Atención telefónica, facturación.

ARTEA TEL | AUXILIAR ADMINISTRATIVO

Octubre – Noviembre 2003

- Preparación de contratos, telemarketing, atención al cliente.

OFICINA DE TURISMO DE LA ROCHELLE | ATENCIÓN AL CLIENTE

Junio - Agosto 2003

BODEN (LONDRES) | PICKING

Abril - Junio 2002

SOPELANA TELEBISTA | PRÁCTICAS

Oct 2001 – Marzo 2002

- Departamento de Marketing y Comercial.

DATOS ACADÉMICOS

Double Diplôme BACHELOR en COMMERCE INTERNATIONAL

Institut Européen de Commerce et de Gestion (IECG), Groupe Sup de Co La Rochelle (Diplôme reconnu et visé – niveau bac+4)
Año 2002-2003

Diplomado en Gestión de Empresas, especialidad Marketing

Escuela Universitaria de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Bilbao.
Año 1998-2002

Diplomado en Ciencias Empresariales

Universidad del País Vasco
Año 1998-2002