

Currículum Vitae – Pau Segura Roca



639056470

pau75016@gmail.com

Avenida República Argentina 256

Sobre mí

Profesional con amplia experiencia en ventas, atención al cliente y asesoramiento comercial, con un fuerte enfoque en la optimización de procesos y la satisfacción del cliente. Me destaco por mi compromiso, profesionalidad y capacidad para generar relaciones de confianza, identificando necesidades y ofreciendo soluciones efectivas.

Cuento con experiencia en la captación y fidelización de clientes en sectores como seguros, telecomunicaciones y energía, así como en el ámbito de la hostelería, donde he desarrollado habilidades en servicio al cliente de alto nivel y enología. Mi capacidad de negociación, presencia y orientación a resultados me permiten desempeñarme con eficacia en entornos dinámicos y exigentes.

Disfruto interactuando con las personas, brindando un servicio excepcional y buscando constantemente oportunidades para mejorar procesos y maximizar el rendimiento comercial. Busco un entorno donde pueda aportar mi experiencia y seguir creciendo profesionalmente en el ámbito de las ventas y la gestión comercial.

Experiencia Laboral

Consultor/a Comercial Telefónico– Conversia

Mayo 2022 – Febrero 2025

Asesoramiento y venta de normativas de obligado cumplimiento para empresas y autónomos. Gestión de cartera de clientes, desarrollo de nuevas oportunidades comerciales y formación sobre normativas vigentes. Orientado a resultados, con enfoque en la satisfacción del cliente y el cumplimiento legal.

Comercial de Venta Telefónica – IVKO

Diciembre 2017 – Enero 2020 (2 años y 2 meses)

Venta de productos y servicios a través de canales telefónicos. Captación y fidelización de clientes mediante asesoramiento personalizado. Cumplimiento de objetivos comerciales y trabajo con alto volumen de llamadas.

Comercial de Ventas Inside – Preventiva Seguros

Septiembre 2015 – Septiembre 2017 (3 años y menos de un mes)

Venta de seguros de decesos y otros productos asociados. Asesoramiento personalizado sobre coberturas y beneficios. Gestión de cartera de clientes, fidelización y cumplimiento de objetivos comerciales.

Gestor de Recobros – Cofidis

Febrero 2012 – Junio 2015

Gestión de cartera de clientes morosos y negociación de pagos. Implementación de estrategias de recuperación de deuda. Atención al cliente y asesoramiento en soluciones financieras. Trabajo por objetivos bajo presión y alto volumen de llamadas.

Herramientas

Google Suite, Paquete Office, Powerup, Zoiper.

Idiomas

Castellano (nativo), Catalán (nativo), Inglés (B1).

Formación

Formación y catas de vino con denominación Ribera del Duero y Rioja en varias bodegas (2015).

Ceir Arco – ESO (2006 – 2007).