

Currículum Vitae - Marc C.

Fecha de nacimiento: 19 de Noviembre del 1985
Residencia actual: Vilassar de mar (Barcelona)
CP: 08340



Descripción personal.

Persona activa, responsable, con sólidas habilidades interpersonales y con amplia experiencia en ventas y asesoría comercial. Enfocada en la consecución de objetivos y la creación de un ambiente de trabajo positivo. Preparado para desafíos y con disposición para el aprendizaje continuo. Manejo de programas informáticos básicos de mi profesión.

Formación Académica.

2015 – Técnico superior en eficiencia energética y energía solar térmica
2001 – Título de la ESO en la Salle Premià de mar

Experiencia Professional

➤ Asesor comercial en MediaAds (Mayo de 2025)

Realizando las tareas de:

- Atención comercial telemática (teléfono o videoconferencia).
- Seguimiento comercial.
- Cierre de venta.

➤ Representante de ventas B2B de SolerTeselen (agosto 2024 - diciembre 2024)

Realizando las tareas de:

- Seguimiento comercial.
- Captación de clientes.
- Visita técnico/comercial. Cierre de venta
- Asesoramiento post-venta.

➤ Asesor comercial en SolarTradex (agosto de 2022 – julio de 2024)

Realizando las tareas de:

- Atención comercial telemática (teléfono o videoconferencia).
- Preparación de proyectos.
- Visita técnico/comercial. Cierre de venta
- Asesoramiento post-venta.

➤ **Agente inmobiliario en Urbenia Premia de mar. (noviembre 2020 - abril 2022)**

Realizando las tareas de:

- Captación y tasación de inmuebles.
- Atención comercial. Presentación de inmuebles.
- Publicación de inmuebles y concertación de visitas.

➤ **Jefe de ventas en Securitas Direct. (diciembre 2017 - octubre 2020)**

Realizando las tareas de:

- Visita puerta fría y concertada. Estudio de seguridad.
- Atención comercial. Presentación y cierre de venta.
- Instalación del sistema de seguridad.
- Selección y formación de nuevos comerciales.

➤ **Comercial en Grupo Planeta. (enero de 2016 - noviembre 2017)**

Realizando las tareas de:

- Concertación telefónica.
- Atención comercial. Presentación y cierre de venta.
- Visita puerta fría.

➤ **Atención al cliente en el comercio La Perla. (enero 2010 – diciembre 2015)**

Realizando las tareas de:

- Compras a proveedores.
- Atención comercial.
- Escaparatismo.

➤ **Comercial administrativo en EMD Asesores. (noviembre 2003 - noviembre 2009)**

Realizando las tareas de:

- Atención comercial.
- Gestión de equipos comerciales.
- Gestión y seguimiento de comandas.
- Facturación.
- Atención al cliente (Customer Services).
- Nominas y Comisiones.

Idiomas.

Catalán:	Nativo
Español:	Nativo
Inglés:	B1

Informática.

Conocimientos medio-altos a nivel de usuario: Windows, Word, Excel, Internet. Habitado a trabajar con CRM y bases de datos.

Otros datos.

Carnet de conducir B, con vehículo propio.