



Daniel

Sobre mí

Soy una persona que se esfuerza en todo momento por garantizar la satisfacción del cliente. Cuento con amplia experiencia en desarrollo de negocio, un sólido conocimiento en técnicas de ventas y en planes de acción estratégicos para la penetración en nuevos mercados. Tengo facilidad para trabajar tanto en equipo como individualmente, según las necesidades. Me destaco por conocimientos especializados para identificar oportunidades de negocio.

Experiencia laboral

MANAGER COMERCIAL

Motos Rosado | Mayo 2021 - Actual.

- Asesor de ventas, responsable de atender a los clientes, identificando sus posibles necesidades y lograr venta final.
- Prospección. Nuevas oportunidades a través de cold calling, emails.
- Mantener control de pipeline para asegurar el cumplimiento de los objetivos y priorizar dónde enfocar la actividad diaria para el cierre de oportunidades.
- Atención directa al cliente (presencial, telefónica y mediante correo electrónico).
- Gestión, análisis y organización de la documentación para remitirla a las distintas entidades bancarias para la obtención de créditos a favor del cliente.
- Gestión de la facturación y de cobros, albaranes, SEPA's.
- Gestión de la matriculación del vehículo a través de la gestoría.

DELIVERY

AMAZON Inc | Enero 2019 - Abril 2021.

- Reparto para el programa de AMAZON FLEX.
- Gestión de tiempo y planificación de ruta.
- Pick & Pack.
- Gestión de reparto con cliente ausente y de incidencias.
- Atención al cliente.

ACCOUNT EXECUTIVE/CUSTOMER SUPPORT

Banco Mercantil | Junio 2016 - Mayo 2018.

- Comunicación constante con los clientes o futuros clientes para darle a conocer y promocionar los productos y servicios bancarios.
- Solucionar incidencias planteadas por los clientes en relación a sus productos y/o servicios ya contratados.

Más información

- Carnet de conducir.
- Vehículo propio.
- Disponibilidad total.

Idiomas

Castellano:
Nativo.

Inglés:
Nivel medio. B2.

Habilidades

- Técnicas de Ventas
- Manejo de equipos
- Administración de empresas
- Captación
- Fidelización
- Atención al Cliente
- Logística
- Microsoft Office Pack
- Leads



28033. Madrid

- Gestión, registro y seguimiento de la documentación aportada por los clientes a las oficinas de la Red del Banco para solicitar un préstamo hipotecario; contacto directo con registros y notarias.
- Reportar al Director Comercial, el cumplimiento y alcance de los objetivos fijados previamente.
- Prospección de mercado.
- Búsqueda de nuevos clientes a través de puerta fría, incluyendo llamadas.

ACCOUNT EXECUTIVE

Decopanel C.A. | Julio 2013 - Junio 2016.

- Encargado del proceso de ventas, desde la captación del cliente hasta el cierre de la cuenta comercial.
- Captación de clientes multinivel (B2B, PYMES y Cliente).
- Fidelización de cartera.
- Estudio de mercado / mapeo de zona.
- Análisis de oportunidades en las zonas asignadas.

COMERCIAL

Parada Inteligente C.A. | Marzo 2009 - Junio 2013.

- Identificar nuevas oportunidades de negocio a nivel nacional.
- Investigación y estudio de mercado para identificar las tendencias y crear un plan de acción de entrada a un mercado específico.
- Encargado de cerrar acuerdos de colaboración con potenciales proveedores.
- Negociación de términos y condiciones de los contratos de servicios.

Datos académicos

-UNIVERSIDAD JOSÉ MARÍA VARGAS - Venezuela.

Administración de Empresas / 2013.

-MAGNET SERVICES - Venezuela.

Venta Dirigida y Atención al Público / 2015.