



ID-58803 EDGAR

Profesional multidisciplinario y dinámico con cerca de 10 años de experiencia trabajando en equipos de alto nivel; con habilidades orientadas a la resolución de problemas y la gestión de personas por medio de una actitud positiva y un compromiso claro hacia la consecución de objetivos.

CONTACTO



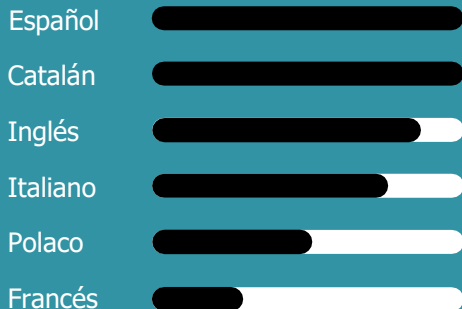
Mollet del Vallès, Barcelona
(España)



APTITUDES Y HABILIDADES

- Habilidades interpersonales
- Alta capacidad de aprendizaje
- Eficacia y eficiencia
- Liderazgo
- Pensamiento crítico
- Razonamiento lógico-analítico
- Comunicación verbal y escrita
- Capacidad de trabajo en equipo
- Enfoque en base a objetivos

IDIOMAS



EDUCACIÓN

06/2007
Mollet del
Vallès

Bachillerato en Ciencias Sociales y Económicas
Escola Sant Gervasi

06/2009
Barcelona

Licenciatura en Periodismo y Comunicación Audiovisual (1r Ciclo)
Universitat Internacional de Catalunya (UIC)

07/2015
Barcelona

Grado en Filosofía
Universitat Autònoma de Barcelona (UAB)

- Especialización en Filosofía Aplicada.
- Tesis: "Máquinas y conciencia: Análisis de la crítica de John Searle en relación con las posibilidades de desarrollo de una inteligencia artificial en un sistema no biológico."
- Programa ERASMUS en Filosofía (10 meses): Uniwersytet im. Adama Mickiewicza (Poznań, Polonia)
- Programa ERASMUS en Filosofía de la Ciencia y la Tecnología (10 meses): Uniwersytet Warszawski (Varsovia, Polonia)

06/2020
Barcelona

Máster en Dirección de organizaciones en la Economía del Conocimiento
Universitat Oberta de Catalunya (UOC)

- Tesis: "Adaptación del Modelo EFQM de autoevaluación de la excelencia para su aplicación en el sector Retail en el campo de las telecomunicaciones."

EXPERIENCIA PROFESIONAL

De 08/2015
(Barcelona, España)

ORANGE ESPAGNE S.A.U.
Senior Sales Consultant & Sales Leader
Tareas realizadas y responsabilidades asumidas:

- Ofrecimiento de un servicio personalizado de alto nivel para cada cliente.
- Evaluación de las necesidades actuales y potenciales de los clientes; creación de planes de acción para proveer de soluciones ajustadas a la demanda.
- Elaboración de presentaciones a los clientes con el fin de resaltar los beneficios directos e indirectos de los productos.
- Atención enfocada en la formación y mejora continua a cerca de cambios en los productos, servicios, proceso y promociones del portfolio para mantener un nivel alto del volumen de ventas.
- Monitorización y gestión del rendimiento del equipo por medio del establecimiento de objetivos colectivos e individuales a partir de métricas cuantificables.
- Desarrollo de informes de ventas y productividad del equipo para analizar, prever y mejorar los resultados globales.

SOFTWARE

iOS/macOS	●	●	●	●	●
PowerPoint/Keynote	●	●	●	●	●
Word/Pages	●	●	●	●	●
Excel	●	●	●	●	●
Siebel8	●	●	●	●	●
ARPA/Ágora	●	●	●	●	●
SAP	●	●	●	●	●
	●	●	●	●	●
Salesforce	●	●	●	●	●

CURSOS Y DIPLOMAS

- 10/2011: Programa de desarrollo del talento (Phone House ES)
- 05/2017: Apple Master Training (Apple Inc.)
- 02/2018: Curso de PowerPoint Avanzado (Orange ES)
- 03/2018: Curso de Excel Avanzado (Orange ES)
- 05/2018: Programa de desarrollo del talento (Orange ES)
- 08/2018: Programa de formación del liderazgo (Orange ES)
- 02/2019: Formación en gestión de equipos: Belbin Team Roles (UOC).
- 06/2019: Insignia Apple Expert (Apple Inc.)

De 04/2014
a 10/2014
(Sabadell, España)

IKEA IBÉRICA S.A.

Especialista en Atención al Cliente

Tareas realizadas y responsabilidades asumidas:

- Incremento de la eficiencia y productividad del equipo por medio del ensalzamiento y alineación de la política y estrategia de la empresa y la adecuación de best practices.
- Participación en la formación de nuevos empleados y en formaciones cruzadas con otros departamentos, así como en la elaboración de un manual de procesos y procedimientos.
- Ofrecimiento de un servicio de atención al cliente de primer nivel tanto para clientes internos como externos con el fin de maximizar la satisfacción y asegurar el éxito comercial.
- Gestión de las quejas y sugerencias de clientes con enfoque en minimizar la insatisfacción de los mismos mediante la provisión de soluciones oportunas y precisas.

De 11/2008
a 06/2012
(Badalona, España)

PHONE HOUSE ES

Sales Consultant

Tareas realizadas y responsabilidades asumidas:

- Evaluación de las expectativas de clientes para determinar y ofrecer soluciones relevantes en base a productos específicos alineados a sus presupuestos y preferencias.
- Asesoramiento personalizado en base a requisitos y necesidades de clientes con un enfoque preferente hacia la convergencia con la estrategia empresarial del momento.
- Gestión y control del inventario para optimizar el flujo de producto y las estrategias utilizadas con tal de maximizar la satisfacción del cliente.
- Realización de presentaciones on-site y formación de clientes en nuevos productos o servicios; orientación hacia explicaciones en base a los beneficios prácticos del producto.

INTERESES Y AFICIONES

- Viajes: Europa, América del Norte, Asia, África.
- Deportes: fútbol, tenis y atletismo.
- Animales y naturaleza.
- Juegos de mesa: Puerto Rico, Agrícola, Carcassonne, Stonehenge.
- Libros y revistas: filosofía, novela histórica, ciencia y tecnología.
- Fotografía amateur: paisajes, naturaleza, cultura.