



Carlos E.
Q

Fecha Nacimiento:

19/08/1988

Girona

ACERCA DE MÍ

*Objetivo, esfuerzo,
proactividad, aprendizaje.*

*Trabajar en equipo, son
cualidades que acompañan
mi forma de trabajar.*

Mi meta es ser un valor positivo para la empresa, sumar en todos los aspectos que tengan como objetivo optimizar la eficacia y productividad, me rijo por un axioma; el conocimiento y la habilidad suman, pero la actitud multiplica nuestros resultados, y es lo que os aportaré.

APTITUDES

- Aptitudes comerciales sutiles y eficaces
- Comercialización estratégica
- Coordinación de equipos comerciales
- Desarrollo comercial
- Fidelización
- Software de gestión de relaciones con los clientes (CRM)
- Dominio de Microsoft Office
- Dominio de Excel
- Adobe Photoshop
- Liderazgo de equipo
- Experiencia legal
- Carnet de conducir – B
- Disponibilidad de viajar total

EDUCACIÓN

Grado de derecho

Universitat oberta de Catalunya

Actualmente

Graduado Bachillerato

IES Santa Eugenia - Girona

2008

IDIOMAS

- Castellano
- Catalán
- Ingles
- Ruso

EXPERIENCIA

Delegado comercial

Horekasociaz sl – Badalona – (octubre de 2020 – Actualidad)

- Comercialización de servicios de tratamientos de agua: equipos de osmosis a nivel particular, pymes como industrial. Comercialización maquinaria para la restauración. Responsable de la provincia de Girona.
- Prospección de clientes mensuales, seguimiento y fidelización de cliente, tramitación de financiación de rentings.
- Prospección a puerta fría, CRM telefónico y uso de redes sociales para la captación.

Asesor comercial

Slim servit sl - Girona (febrero de 2020 – agosto de 2020)

- Gestión comercial en el sector de servicios de limpieza, encargado de realizar prospección y mantener cartera de clientes, y realizar la parte técnica de la elaboración de presupuestos.

Delegado comercial área Girona

Aquaservice – Girona – (diciembre de 2016 – diciembre de 2019)

- Prospección de clientes a puerta fría, telemarketing, coordinación de campañas de captación.
- Captación de clientes.
- ☑ Fidelización de clientes
- Coordinación de equipo, enfocado a la consecución de objetivos mensuales, en la prospección de nuevos clientes, así como en la coordinación de estrategias de ventas en los diferentes mercados y áreas.