

Yure Da Silveira Gama

AGENTE COMERCIAL

Profesional con cinco años de experiencia en el área comercial, tanto en ventas B2B como B2C. Me caracterizo por tener una fuerte orientación al cliente y a los resultados, así como una actitud proactiva y dinámica. Acostumbrado a trabajar con métodos estructurados, me adapto con facilidad a diferentes entornos y desafíos comerciales.

INFORMACIÓN PERSONAL



10/04/1996



(34) 613 07 78 20



yurecontprofesional@gmail.com



Calle Jose Remis Ovalle
Oviedo, Asturias 33011

APTITUDES

- Flexibilidad
- Orientación a resultados
- Comunicación efectiva
- Técnicas de cierre de ventas
- Liderazgo comercial
- Análisis de KPIs

HABILIDADES

- Venta en frío
- Ventas B2B y B2C
- Seguimiento y fidelización
- CRM
- Investigación de mercado
- Negociación y asesoramiento

EXPERIENCIA LABORAL



SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

Tenple Madrid

Instalación Deportiva

Ene 2023 - Dic 2025

Madrid

- Team leader: Coordinación y motivación del equipo para alcanzar los objetivos comerciales establecidos.
- Estrategia de prospección y seguimiento de leads.
- Desarrollo de relaciones y alianzas comerciales en el sector deportivo.
- Reuniones y presentación de demos.
- Gestión de matrículas, venta cruzada, cierre de reservas y seguimiento.



SALES REPRESENTATIVE

Woolsocks Fintech

Tecnología Financiera

Ago 2022 - Dic 2022

Madrid

- Prospección activa mediante visitas a puerta fría y llamadas en frío para la captación de nuevos clientes.
- Planificación y ejecución de visitas comerciales, liderando la gestión de equipo como mánager de zona.
- Coordinación de reuniones comerciales, negociación y cierre de contratos con seguimiento postventa.
- Elaboración de reportes diarios y semanales con análisis de resultados, y gestión de CRM (airtable).



SPORTS ADVISOR

Gahayr Sports

Asesoría Deportiva

Ago 2021 - Jul 2022

Remoto

- Creación, segmentación y mantenimiento de bases de datos de talento y contactos clave del sector deportivo.
- Asesoramiento estratégico y personalizado a atletas, así como negociación directa con direcciones deportivas y clubes.
- Análisis y desarrollo del mercado futbolístico europeo.
- Creación de estrategia de marketing y gestión de RRSS.



IDIOMA

- ESPAÑOL
- INGLÉS
- PORTUGUÉS

EDUCACIÓN

Homologación Graduado en
Educación Secundaria y Bachiller

Nota média: 7.86

Instituto Santa Teresinha, Brasil

Febrero 2011 - Diciembre 2013

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

REVENUE SQUARED

Sales Development Representative

Abril - 2024

UNIVERSIDAD EUROPEA

Técnicas de Venta

Mayo - 2023

INESEM BUSINESS SCHOOL

Key Account Manager

Septiembre - 2022

SALES BUSINESS SCHOOL

Consultor de Ventas B2B

Febrero - 2022

CURSOS INEM

Agente Comercial

Junio - 2021



SALES REPRESENTATIVE

Betterplace

Software Inmobiliario

Ene 2021 - Jul 2021

Oviedo

- Desarrollo comercial en el mercado portugués, identificando y abriendo nuevas oportunidades de negocio y gestionando una cartera activa de clientes.
- Prospección comercial mediante llamadas en frío, planificación estratégica de reuniones y seguimiento continuo de leads cualificados.
- Presentación de demostraciones de producto, gestión de procesos de onboarding digital y negociación comercial hasta el cierre de ventas.
- Registro y análisis de la actividad comercial en CRM, así como elaboración de reportes diarios para el equipo de ventas.

COMERCIAL DE VENTAS

Professional Direct Sales

Venta Directa

Ene 2019 - Dic 2020

Oviedo

- Asesoramiento personalizado y venta de una amplia gama de productos, adaptados a las necesidades del cliente.
- Prospección activa mediante llamadas en frío, concertación de visitas comerciales y mantenimiento de relaciones a largo plazo.
- Gestión de cartera de clientes: seguimiento postventa, resolución de incidencias y detección de nuevas oportunidades de negocio.
- Cumplimiento y superación de objetivos comerciales diarios, con enfoque en resultados y satisfacción del cliente.

COLABORACIÓN PROFESIONAL



SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

Temple Madrid

Instalación Deportiva

Ene 2023 - Dic 2025

Madrid

- Diseño e implementación de estrategias de prospección y captación de futbolistas para el desarrollo del Área Internacional en el complejo deportivo Temple.
- Desarrollo y consolidación de relaciones estratégicas y alianzas profesionales dentro del sector deportivo.
- Realización de reuniones comerciales y presentación de demostraciones de Sports Programs a clientes y partners.
- Gestión integral de matrículas, venta cruzada de servicios de Asesoría Deportiva, cierre de reservas y seguimiento postventa.
- Coordinación y optimización de la logística de estadia y transporte de los futbolistas hacia las instalaciones de entrenamiento.

PROYECTO PROFESIONAL - INDEPENDIENTE



EVENT MANAGER DEPORTIVO

Diciembre de 2025

- Gestión comercial aplicada al evento deportivo, centrada en la captación de participantes y cierre de inscripciones, generando valor añadido.
- Colaboración comercial y de gestión con Spain International Sports, asegurando un enfoque orientado a resultados.
- Consultoría comercial y captación de clientes para Prostar Academy, identificando oportunidades y desarrollando relaciones estratégicas.
- Combinación de ventas, atención al cliente y coordinación operativa para optimizar la experiencia de los participantes y partners.



EVENT MANAGER DEPORTIVO

Agosto de 2025

- Colaboración comercial y estrategia de marketing con Spain International Sports, empresa especializada en eventos internacionales a nivel fútbol.
- Prospección de clientes y academias de fútbol a nivel global a través de LinkedIn, identificando leads cualificados.
- Seguimiento del lead, realización de reuniones comerciales y presentación del sports program a academias y partners internacionales.
- Coordinación del onboarding y la estancia del cliente en Madrid, ciudad donde se desarrolla el programa deportivo.
- Orientación constante a resultados y desarrollo de alianzas con academias de fútbol internacionales.



CAMPAÑA COMERCIAL PARA CONGRESO

Octubre de 2025

- Diseño y ejecución de campañas comerciales para eventos del sector de estética avanzada, generando alto impacto en visibilidad de marca y conversión de clientes potenciales.
- Planificación estratégica y creativa de acciones promocionales a nivel internacional, logrando posicionamiento destacado.
- Prospección activa y gestión de potenciales clientes, con el objetivo de ampliar la base de contactos calificados y facilitar cierres comerciales.
- Reuniones online de presentación comercial, negociación y cierre de acuerdos de ticket alto, incluyendo seguimiento postventa y fidelización.