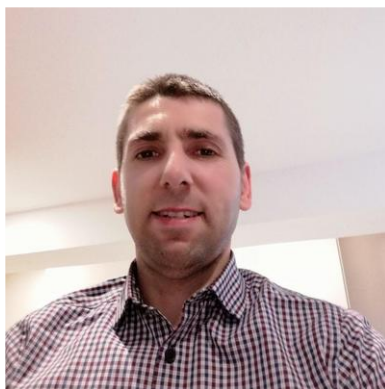




VICENTE RODRIGUEZ DE LA FUENTE

Travesia de vigo n 196 5izq, 36207, Vigo, España
679151384 · chucu.vicente@gmail.com

Fecha / Lugar de nacimiento

20/11/1981, Vigo

Nacionalidad

Español/a

Permiso de conducir

B

Competencias

Comunicación

Trabajo en equipo

Responsabilidad

Microsoft Office

Organización

Resolución de problemas

Adaptabilidad

Pensamiento creativo

Idiomas

Español; Castellano

Gallego

Inglés

Perfil profesional

Orientado a objetivos y comprometido con la búsqueda de soluciones a cualquier problema, aporta una amplia experiencia en ayudar a retener una sólida base de clientes y atraer a nuevos clientes. Alto nivel de energía, con la capacidad de realizar múltiples tareas simultáneamente y de trabajar bien bajo presión. Destreza en abordar problemas y desafíos complejos, asesorando a los clientes para que mejoren su rendimiento.

Experiencia laboral

Delegado Comercial de Distribucion de Neumaticos, DONTYRE,S.L, GALICIA

febrero 2021

-Realizar acciones con los clientes, como por ej(visitas a fabrica,prueba de vehículos,etc).

-Formar y asesorar al cliente sobre el producto.

-Elaborar rappeles con escalados especiales a cada cliente según volumen.

-Realizar prospección por todas las provincias de Galicia,logrando así, un aumento considerable de clientes por zona.

Delegado Comercial de Distribucion de Neumaticos , GALAICO ASTURIANA DE NEUMATICOS,S.L, Galicia

enero 2016 — enero 2021

-Realizar prospección por todo la región de Galicia,

-Elaborar rappeles con escalados, para los clientes con mucho volumen de compra.

-Dar resolución a posibles incidencias con los pedidos ,transportes,etc.

-Formar y asesorar al cliente sobre el producto.

Delegado Comercial de Distribucion de Neumaticos, AUTOREPUESTOS PALACIOS,S.L, Galicia

febrero 2015 — diciembre 2015

-Captación y ampliación de clientes nuevos en Galicia.

-Asesorar al cliente,tanto a nivel de ventas como aspectos técnicos del propio neumático.

Jefe de Taller, LOUZAN,S.L, Galicia

febrero 2008 — diciembre 2014

-control de ventas de la Delegación asignada,cumpliendo objetivos propuestos por la empresa año tras año,control de personal asignado.

-Realizar acciones de venta ,implementando objetivos mensuales para aumentar los servicios de taller.

-Encargado de att al cliente,control de averías,stocks,almacén,negociaciones con proveedores ,facturación,etc.

Formación**Ciclo Superior Electricidad-Electronica, Colegio Hogar, Vigo**

octubre 2000 — junio 2002

COU, Colegio Rosalia De Castro, Vigo

septiembre 1999 — junio 2000

BUP, Colegio Rosalia de Castro, Vigo

septiembre 1996 — junio 1999

Cursos**Curso de Tecnicas de Ventas, Louzan,S.L**

noviembre 2009 — noviembre 2009

Referencias