

EUGENIO CHUMILLAS LASO

Comercial estratégico | Desarrollo de negocio | Liderazgo en ventas

 Lleida |  685 505 452 |  mensafenix@gmail.com

Perfil Profesional

Profesional comercial senior con más de 15 años de experiencia en banca, seguros, inmobiliaria y sector B2B/B2C. Especialista en desarrollo de negocio, captación estratégica y liderazgo de equipos de alto rendimiento. Destacado por su enfoque orientado a resultados, su visión analítica y su habilidad para integrar herramientas digitales e inteligencia artificial en la gestión comercial. Apasionado por la innovación, la excelencia operativa y la creación de relaciones de valor duradero.

Experiencia Profesional

- Gestor de caja y atención al Cliente | BBVA (2023 – 2025)
 - Gestión operativa eficiente y atención personalizada que mejoró los indicadores de satisfacción del cliente.
 - Optimización de procesos de caja, logrando mayor precisión y rapidez en operaciones diarias.
- Agente Inmobiliario | Autónomo (2014 – 2022)
 - Gestión integral de compraventas y alquileres, desde la captación hasta el cierre.
 - Asesoramiento personalizado y fidelización con una tasa de satisfacción superior al 90 %.
 - Desarrollo de estrategias comerciales que incrementaron la captación de inmuebles un 30 %.
- Delegado Comercial de Zona | MACC (2014 – 2015)
 - Expansión de la red comercial en zona estratégica, superando objetivos de venta anuales en un 50%.
 - Gestión de cuentas clave y negociación con nuevos clientes de alto potencial.
- Comercial de Seguros | MGS Seguros (2012 – 2013)
 - Cumplimiento sostenido de objetivos en seguros de vida, hogar y automóviles.
 - Desarrollo de vínculos de confianza que impulsaron la retención y recomendación de clientes.
- Jefe de Equipo Comercial | Norte Hispana (2011 – 2012)
 - Dirección, formación y motivación de equipos comerciales, aumentando un 25 % la productividad.
 - Acompañamiento en campo para mejorar las técnicas de cierre de ventas.
- Cargos comerciales varios (2004 – 2010)
 - Experiencia en comercialización técnica (iluminación, madera y canalización).
 - Orientación al logro, adaptabilidad y consolidación de relaciones comerciales B2B.

Formación y Certificaciones

- Agente de la Propiedad Inmobiliaria (API)
- Controller Financiero
- **Inteligencia Artificial Productiva y Generativa**
- **Comunicación Eficaz y Técnicas de Venta**
- Liderazgo y Gestión de Equipos
- SEO y Marketing Digital

Competencias Clave

- ✓ Desarrollo comercial estratégico
- ✓ Negociación y cierre de operaciones
- ✓ Liderazgo y motivación de equipos
- ✓ Gestión y fidelización de clientes
- ✓ Visión analítica e integración de IA en ventas

Idiomas

- Español y catalán (nativos)
- Inglés (nivel medio)
- Francés (básico)

Competencias Digitales

- Microsoft Office (Word, Excel) avanzado
- CRM y herramientas de gestión comercial
- Inteligencia Artificial aplicada a la productividad y ventas

Otros Datos de Interés

- Carnet de conducir B y vehículo propio
- Carnet de carretillero (UNE) retráctil y frontal