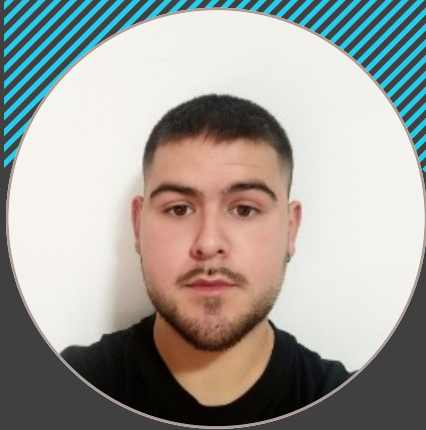




SERGIO BEJAR RODRIGUEZ

📍 Camino de ronda 130, 18003, granada

📞 655143946

✉️ sergiobejarrodriguez@gmail.com

🎂 11/12/1999

🇪🇸 española

APTITUDES

- Técnicas de marketing y ventas
- Excelentes habilidades de comunicación
- Gestión de cartera de clientes
- Creatividad y adaptabilidad
- Uso de herramientas informáticas
- Organización
- Atención cordial
- Carácter resolutivo
- Aptitudes informáticas
- Responsabilidad
- Buena comunicación
- Actitud colaborativa
- Cumplimiento de asignaciones
- Prospección de clientes

FORMACIÓN

Junio 2017

bachillerato: ciencias

Instituto nuestra señora de la cabeza | andujar
média de notas: 9.6.

2017

SELECTIVIDAD

UJA | JAEN

NOTA : 11.7

2022

ESTADISTICA: CIENCIAS APLICADAS

UGR | GRANADA

GRADO SUPERIOR EN APLICACIONES DE DESARROLLO WEB:

TECOLOGIA DE LA INFORMACION

IES POLITECNICO HERMENEGILDO LANZ | GRANADA

- Estudios incompletos en DESARROLLO DE APLICACIONES WEB.

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Inglés:

B1

Intermedio

RESUMEN PROFESIONAL

Decidido COMERCIAL listo para asumir nuevos retos para ayudar al éxito de grandes compañías. Profesional proactivo altamente cualificado en COMUNICACION y CAPTACION. Conocido por tener ética de trabajo dinámica y ser un jugador de equipo.

HISTORIAL LABORAL

Abril 2022 - Julio 2022

DIGI | granada

Promotora de ventas

- Información a los clientes sobre las características del producto y realización de demostraciones.
- Promoción de la venta de productos, cumpliendo con las cuotas previstas.
- Asesoramiento al cliente sobre los productos de la marca y cierre de ventas.
- Limpieza y orden diario del punto de venta y reposición de los productos en expositores.
- Recepción de nueva mercadería en el punto de venta, para mantener el stock de productos.
- Organización del espacio de promoción y la cartelería antes de inicio de jornada.
- Control del inventario y solicitud de reabastecimiento de productos al superior.
- Prestación de apoyo a acciones promocionales, como la distribución de folletos o muestras gratis.
- Información de las ventas realizadas y de incidencias ocurridas, si las hubiera.
- Evaluación del éxito de las campañas realizadas y definición del camino a seguir.
- Interacción con el público objetivo por medio de distintos canales de comunicación.
- Manejo del contenido y la estrategia de redes sociales.

Diciembre 2021 - Abril 2022

RETICULAE | granada

Comercial de ventas

- Cierre de ventas con clientes de manera presencial, telefónica y digital.
- Supervisión de procesos de venta y seguimiento para asegurar la satisfacción del cliente.
- Organización de actividades para la captación y fidelización de nuevos clientes.
- Registro de ventas en la base de datos y de la información de los clientes.
- Elaboración de reportes sobre la evolución de las ventas.
- Gestión de las cuentas existentes y ampliación de la cartera de clientes.
- Asesoramiento personalizado a los clientes para cubrir sus necesidades.
- Consecución de los objetivos de venta individuales y colectivos.
- Análisis de las necesidades de los clientes para incrementar las ventas.

Septiembre 2021 - Noviembre 2021

Comité Español de ACNUR | GRANADA

captador de socios

- Obtención de datos de clientes potenciales para futuras comunicaciones.
- Utilización de técnicas probadas de prospección de clientes.
- Aplicación de estrategias de ventas y marketing enfocadas al público objetivo.
- Captación de nuevos prospectos y fidelización de clientes existentes.
- Colaboración con el resto del equipo y los demás departamentos de la empresa.

Junio 2021 - Agosto 2021

AECC | granada
captador de socios

- Obtención de datos de clientes potenciales para futuras comunicaciones.
- Utilización de técnicas probadas de prospección de clientes.
- Aplicación de estrategias de ventas y marketing enfocadas al público objetivo.
- Captación de nuevos prospectos y fidelización de clientes existentes.
- Colaboración con el resto del equipo y los demás departamentos de la empresa.

Enero 2021 - Mayo 2021

Wesser & Partner | GRANADA
captador de socios

- Obtención de datos de clientes potenciales para futuras comunicaciones.
- Utilización de técnicas probadas de prospección de clientes.
- Aplicación de estrategias de ventas y marketing enfocadas al público objetivo.
- Captación de nuevos prospectos y fidelización de clientes existentes.
- Colaboración con el resto del equipo y los demás departamentos de la empresa.