



FRAN FERNÁNDEZ

VENDEDOR TÉCNICO

PERFIL PERSONAL

Soy vendedor técnico profesional, con una amplia experiencia proporcionando una excelente asistencia al cliente y fomentando su fidelidad.

DATOS DE INTERÉS

- Persona motivada y disciplinada.
- Buen trabajador en equipo.
- Buena presencia y acostumbrado al trato directo con el cliente.
- Experiencia en dirección de equipos.
- Acostumbrado a trabajar por objetivos (semanales y mensuales).
- Vehículo propio, disponibilidad para viajar.
- Conocimientos de inglés B1 en comprensión, habla y escritura.
- Conocimientos de herramientas ofimáticas y de gestión informática.

HISTORIAL ACADÉMICO

- Community Manager: herramientas, analíticas e informes. Virensis.
- Social Media Marketing en Comercio. Dicampus.
- Social Media Marketing. Instituto Europeo de Posgrado.
- Habilidades Comerciales. Adalid formación y empleo.
- Vendedor Técnico, CFPO de Avilés.
- Conocimientos jurídicos. Iniciados estudios de Graduado Social en la Universidad de Oviedo.
- Realizados estudios de EGB, BUP y COU en el Colegio San Fernando de Avilés.

INTERESES Y AFICIONES

- Deporte en general (practicante de senderismo).
- Scouting y análisis de fútbol base y semiprofesional.
- Educación y lectura.
- Relaciones personales y reuniones de amigos.
- Amante de la familia.

INFORMACIÓN DE CONTACTO

667 79 23 62
chisco99811@hotmail.com
33420 Lugones

HISTORIAL LABORAL

Asesor digital Booksy

(enero 2025-actualidad)

Oviedo y alrededores.
Captación eficaz del cliente y mantenimiento de cartera.

Consultor comercial CTT Express

(noviembre 2020-enero 2024)

Asturias y León.
Captación eficaz del cliente y mantenimiento de cartera.

Responsable territorial de clientes Securitas Direct

(agosto 2014-enero 2018)

Asturias.
Fidelizar al cliente utilizando las técnicas adecuadas a la tipología del cliente y a los criterios establecidos por la organización.

Jefe de ventas y personal MBE Lugones

(junio 2011-junio 2014)

Asturias.
Seleccionar, formar, motivar y dirigir al personal de ventas.
Utilizar eficazmente las técnicas en los procesos de negociación y seguimiento del cliente.

Responsable departamento de asociacionismo Federación de Polígonos Industriales de Asturias

(septiembre 2007-marzo 2010)

Asturias.
Captar, fomentar, crear y orientar organizaciones en las áreas industriales.
Consultor de infraestructuras, servicios y equipamientos en las áreas industriales.
Mediador entre administración local y polígonos industriales.

Promotor comercial Cafés El Globo

(febrero 2005-junio 2007)

Asturias.
Captar clientes hostelería, negociar condiciones y asesorar postventa.