

JORGE SANTIAGO APARICIO GONZALEZ



APAR1847@GMAIL.COM



655 894 076

CONOCIMIENTOS
INFORMÁTICOS

Microsoft Office: **Word, Excel y PowerPoint.** Nivel básico

ERP/CRM- Nivel medio

Internet, correo electrónico y RRSS: Nivel alto

COMPETENCIAS PERSONALES

- Gestión comercial
- Profesionalidad y discreción
- Comunicación con clientes
- Organización y planificación
- Habilidades de negociación
- Visión estratégica

DISPONIBILIDAD

GEOGRÁFICA
INMEDIATA
HORARIA

OTROS DATOS

CARNÉ DE CONDUCIR B
VEHICULO PROPIO

EXPERIENCIA PROFESIONAL

EXPERIENCIA COMO TÉCNICO COMERCIAL

FUNCIONES/COMPETENCIAS

- Establecer relaciones comerciales con clientes potenciales.
- Realizar estudios de mercado para identificar oportunidades de negocio.
- Desarrollar estrategias de ventas efectivas.
- Presentar productos y servicios a los clientes.
- Negociar condiciones comerciales y precios.
- Asesorar a los clientes sobre soluciones adecuadas a sus necesidades.
- Elaborar informes de ventas y análisis de resultados.
- Coordinar con otros departamentos para garantizar la satisfacción del cliente.
- Capacitar al personal en técnicas de venta y conocimiento de productos.
- Mantener actualizada la base de datos de clientes y prospectos.

RELACIÓN DE EMPRESAS

Moviotec SL 2016/2026

Konecta SL -2013/2016

Grupo GV Ingenieros 2011/2013

Outycom SL. 2029/2011

FORMACIÓN

CURSO DE MARKETING APLICADO A GRANDES SUPERFICIES.

Impartido por EL SERVICIO PUBLICO DE EMPLEO

CURSO DE PROYECCIÓN MANDOS INTERMEDIOS

Impartido por AEGON SEGUROS

BACHILLER SUPERIOR

Colegio Los Jesuitas