



NASSIM MELLOUKI AKKAOUI

AGENTE DE VENTAS Y
ATENCIÓN AL CLIENTE

 Calle Espoz y Mina 54 1
C. Santa Pola, 03130
Alicante, Santa Pola,
03130, Spain

 613444757

 nassimmellouki7@gmail
.com

EDUCACIÓN

 **DIPLOMA CICLO
FORMATIVO DE GRADO
SUPERIOR**

I.E.S DOCTOR BALMIS-
ALICANTE, ALICANTE
2025

 **DIPLOMA CICLO
FORMATIVO DE GRADO
SUPERIOR**

I.E.S JOAQUÍN MIR-
VILANOVA I LA
GELTRÚ, B., VILANOVA
I LA GELTRÚ
2024

 **DIPLOMA CICLO
FORMATIVO DE GRADO
MEDIO**

COLEGIO SANTA
TERESA DE JESÚS-
VILANOVA I LA
GELTRÚ, B., VILANOVA
I LA GELTRÚ
2023

 **DIPLOMA EDUCACIÓN
SECUNDARIA
OBLIGATORIA**

COLEGIO SANTA
TERESA DE JESÚS-
VILANOVA I LA
GELTRÚ, B., VILANOVA
I LA GELTRÚ
2021

IDIOMAS

Castellano

Catalán

Inglés

Árabe

Francés

SOBRE MÍ

 Profesional orientado a resultados, con experiencia en ventas nacionales e internacionales, atención al cliente y gestión de oportunidades comerciales. Destaco por mi capacidad para cerrar ventas, adaptarme a nuevos retos y generar relaciones de confianza con clientes B2B y B2C. Aunque cuento con poca experiencia, tengo una fuerte motivación por aprender, mejorar cada día y aportar valor real desde el primer momento. Busco una oportunidad donde crecer profesionalmente y contribuir al éxito de la empresa con compromiso y actitud.

EXPERIENCIA LABORAL

 ASESOR DE ATENCIÓN AL CLIENTE Y VENTAS
| FEB. 2023 - JUL. 2023

ENDESA ENERGÍA, S.A.U., VILANOVA I LA GELTRÚ

- Atención y asesoramiento personalizado a clientes sobre productos y servicios.
- Gestión del proceso de venta y cierre de contratos.
- Actualización de información y datos de clientes en el sistema.
- Resolución de dudas e incidencias, garantizando una buena experiencia del cliente.
- Participación en formaciones internas de atención al cliente y técnicas de venta.

 AGENTE COMERCIAL DE VENTAS | MAR. 2025 - NOV. 2025

ELITE BAGS S.L.U., ALICANTE

- Gestión completa del proceso de ventas internacionales y nacionales (B2B y B2C), desde el asesoramiento inicial hasta el cierre de la operación.
- Captación y prospección de nuevos clientes potenciales en diferentes mercados.
- Gestión de leads, seguimiento comercial y mantenimiento de relaciones a largo plazo.
- Atención y soporte al cliente, garantizando una experiencia profesional y satisfactoria.
- Presentación de ofertas comerciales adaptadas y negociación de condiciones.
- Coordinación con otros departamentos para asegurar una correcta ejecución de las ventas.

HABILIDADES

- Habilidad para la venta
- Trabajo en equipo
- Puntualidad
- Sociable
- Trato amable con el Cliente
- Seriedad y compromiso
- Adaptación a entornos dinámicos y de alta presión
- Conocimientos digitales
- Capacidad de adaptación
- Creativo
- Organizado
- Atención al Cliente
- Comunicación persuasiva
- Proactividad y toma de iniciativa