

CONTACTO

JUAN CAMILO GONZÁLEZ
OROZCO

📍 03204/elche alicante

☎ 604 293 479

@ jcamilogonza11@gmail.com



OBJETIVO

Desarrollarme en un entorno comercial donde pueda aplicar mi experiencia en ventas, atención al cliente y gestión de equipos. Busco aportar resultados a través de estrategias efectivas de captación y fidelización, liderazgo motivador y una gestión orientada a objetivos. Mi propósito es contribuir al crecimiento de la empresa y seguir potenciando mis habilidades en dirección comercial y televentas

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2013 - 2014

• CAMARERO

MARIANO SL

- Atención al cliente y servicio en barra.
- Organización y limpieza del área de trabajo.
- Coordinación con equipos internos (cocina y limpieza).
- Gestión de pedidos y resolución de incidencias.
- Tareas de cierre, arqueo y control de caja.

2016 - 2018

• COMERCIAL

CONTRAATAQUE SL

Captación y fidelización de nuevos clientes mediante visitas presenciales, presentación de servicios y cierre de ventas. Orientado a resultados y al mantenimiento de una cartera activa.

2018 - 2020

• JEFE DE EQUIPO

VERTIX GESTIONES COMERCIALES SL

Responsable de la selección y formación de equipos comerciales, planificación de estrategias de captación y seguimiento de resultados. Gestión de objetivos, supervisión en campo y apoyo a los comerciales para garantizar el cumplimiento de metas y la calidad del servicio.

2020 - 2021

• COMERCIAL

SECURITAS DIRECT

Comercial puerta fría
Captados de nuevos socios
Trabajo por objetivos

2021 - 2022

• TELEOPERADOR

DOSORIANOSBAR SL

Atención telefónica a clientes, gestión de consultas y resolución de incidencias. Realización de ventas y seguimiento de solicitudes, manteniendo un trato cordial y eficiente. Manejo de sistemas de registro y trabajo orientado a objetivos

2022 - 2025

• GERENTE/COORDINADOR

AECORP

Profesional con experiencia en la gestión de equipos de televenta y fuerza comercial en calle, orientado al cumplimiento de objetivos y a la

implementación de estrategias de ventas efectivas. Liderazgo sólido basado en la motivación, la comunicación clara y la gestión emocional del equipo, impulsando un ambiente de alto rendimiento. Responsable de la organización de tareas, seguimiento de indicadores, formación continua y optimización de procesos comerciales. Manejo avanzado de CRM y bases de datos para el control de la actividad, análisis de resultados y mejora de la productividad.

EDUCACIÓN

2005-2009

- **IES MARIUS TORRES**
E.S.O

2010-2013

- **ESCUELA DEL TRABAJO (LLEIDA)**
C.F.G.M ELECTRICIDAD Y AUTOMATISMOS

HABILIDADES

- Liderazgo y gestión de equipos de televenta y comerciales en calle.
- Ventas y captación de clientes en puerta fría y televenta.
- Habilidades de comunicación, motivación y gestión emocional
- Resolución de incidencias y negociación comercial
- Manejo de CRM y bases de datos
- Fidelización y mantenimiento de cartera de clientes.