

BERNARDO DANIEL LÓPEZ GARCÍA

FORMACIÓN

TÉCNICO AGROPECUARIO : AGROPECUARIA

EFA MORATALAZ - MANZANARES, 01/1993 - 01/1995

HISTORIAL LABORAL

DATA COL HISPANIA

01/10/2024- ACTUALIDAD

- Técnico comercial.
- Gestión integral de cartera de clientes y captación de nuevos

COMERCIAL SEGURIDAD 3D

02/02/2024 -01/07/2024

- Ventas de sistemas de seguridad videovigilancia

PILOTO TÉCNICO COMERCIAL MOVISTAR PROSEGUR ALARMAS, S.L. -
TOMELLOSO, CIUDAD REAL

01/2022 - Actual

COMERCIAL DE VENTAS PROSEGUR SOLUCIONES Y SERVICIOS SA -
TOMELLOSO , CIUDAD REAL

08/2019 - 12/2023

- Atención y asesoramiento al cliente.
Identificación y anticipación a posibles problemas y necesidades para lograr
Una mayor eficiencia y satisfacción del cliente.
- Captación de nuevos clientes e incremento de las ventas en los clientes
Existentes.
- Responsable del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre completo de
La venta.
- Ayuda a los clientes para resolver sus dudas, quejas y peticiones.
- Seguimiento y fidelización de la cartera de clientes asignada.
- Negociación de precios y cierre de ventas de manera presencial y online.
- Recuperación de clientes y resolución de incidencias con la máxima agilidad.
Programación de visitas con clientes y venta telefónica de los diferentes
productos.
-
- Asesoramiento y negociación con clientes del sector
Captación de nuevos clientes e incremento de las ventas en los clientes
existentes.
-
- Diseño de estrategias comerciales y de ventas estudiando a la competencia y el
mercado.
-
- Propuesta de nuevos servicios y productos al evaluar los resultados obtenidos
y la evolución de la competencia.

-
- Responsable del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre completo de la venta.
- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.
- Ayuda a los clientes para resolver sus dudas, quejas

COMERCIAL DE VENTAS OCKER PROFESIONAL FIXINGE ESPAÑA, S.A. -
TOMELLOSO, CIUDAD REAL

11/2018 - 03/2019

- Seguimiento y fidelización de la cartera de clientes asignada.
- Participación en sesiones informativas y reuniones con clientes potenciales.
- Negociación de precios y cierre de ventas de manera presencial y online.
- Recuperación de clientes y resolución de incidencias con la máxima agilidad.
- Programación de visitas con clientes y venta telefónica de los diferentes productos.
- Demostraciones presenciales y telemáticas de productos a distintos tipos de audiencias.
- Captación de nuevos clientes e incremento de las ventas en los clientes existentes.
- Análisis de la competencia y elaboración de informes periódicos.
- Responsable del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre completo de la venta.
- Ayuda a los clientes para resolver sus dudas, quejas y peticiones.

COMERCIAL DE VENTAS PROSEGUR SOLUCIONES Y SERVICIOS SA -
TOMELLOSO, CIUDAD REAL

11/2017 - 12/2018

- Seguimiento y fidelización de la cartera de clientes asignada.
- Participación en sesiones informativas y reuniones con clientes potenciales.
- Negociación de precios y cierre de ventas de manera presencial y online.
- Recuperación de clientes y resolución de incidencias con la máxima agilidad.
- Programación de visitas con clientes y venta telefónica de los diferentes productos.
- Asesoramiento y negociación con clientes del sector
- Captación de nuevos clientes e incremento de las ventas en los clientes existentes.
- Responsable del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre completo de la venta.
- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.
- Ayuda a los clientes para resolver sus dudas, quejas y peticiones.

COMERCIAL DE VENTAS FERSOMATIC - TOMELLOSO, CIUDAD REAL
04/2015 - 01/2017

- Seguimiento y fidelización de la cartera de clientes asignada.
- Negociación de precios y cierre de ventas de manera presencial y online.
- Recuperación de clientes y resolución de incidencias con la máxima agilidad.
- Programación de visitas con clientes y venta telefónica de los diferentes productos.
- Asesoramiento y negociación con clientes del sector
- Captación de nuevos clientes e incremento de las ventas en los clientes existentes.
- Responsable del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre completo de la venta.
- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.
- Ayuda a los clientes para resolver sus dudas, quejas y peticiones.

JEFE DE EQUIPO Y JEFE DE VENTAS SECURITAS DIRECT ESPAÑA, S.A -
CIUDAD REAL , CIUDAD REAL
01/2010 - 01/2015

- Captación, formación , planificación y supervisión del equipo de ventas
- Diseño y presentación estrategias de ventas
- Análisis para la dirección de empresa

CARPINTERO AUTÓNOMO - CIUDAD REAL, CIUDAD REAL
05/2004 - 06/2009

CARPINTERO

■ VENTA DE MUEBLES DE COCINA

CARPINTERO MUEBLES IMEDIO, S.L. - MIGUEL TURRA, CIUDAD REAL
10/2001 - 11/2004

- Corte y canteado de tableros, y mecanizado y ensamblado de paneles, tableros, molduras y listonaje de madera.
- Limpieza y mantenimiento de las herramientas y maquinaria una vez finalizado el trabajo.
- Apoyo a los jefes de obra y demás integrantes del equipo durante el trabajo de construcción.
- Instalación de puertas blindadas y acorazadas, y montaje de mobiliario, armarios y estanterías.
- Fabricación de mobiliario en taller e instalación de revestimientos y paneles.
- Capacidad para fabricar muebles, estanterías y armarios a medida e instalarlos en ubicaciones específicas.

CARPINTERO, EVANISTA DISEÑADORES EN MADERA SAJOVE S.L. -
BOLAÑOS, CIUDAD REAL
03/2001 - 07/2001

- Fabricación de puertas, armarios empotrados, ventanas y cocinas a medida.
- Corte y canteado de tableros, y mecanizado y ensamblado de paneles, tableros, molduras y listonaje de madera.

MOZO DE ALMACÉN FRUTAS GONZALEZ, COM.B. - BOLAÑOS , CIUDAD REAL

11/1994 - 02/1995

- Clasificación y colocación de materiales o artículos en bastidores, estantes o en contenedores.
- Empaquetado de la mercancía para su entrega o envío a los clientes.
- Carga y descarga de mercancías, asegurando en todo momento las condiciones de seguridad.

APTITUDES

Experiencia en gestión de equipos de ventas y recursos para el mismo

Gran capacidad de liderazgo