

JESÚS MOSTEIRO CASAS



Contacto

13500, puertollano

614296139

jesusmosteiro341@gmail.com

Nacionalidad: española

Fecha de nacimiento:

01/11/1985

Formación

i. e. s san severiano

cadiz

educacion secundaria

obligatoria: e.s.o

2002

-
- Estudios primarios finalizados.

Aptitudes

- Honestidad y compromiso
- Trato amable y respetuoso
- Empatía
- Facilidad de palabra
- Visión de negocio
- Don de gentes
- Negociación de contratos
- Dotes para la negociación
- Toma de decisiones
- Gestión de empresas
- Desarrollo empresarial

Resumen profesional

Profesional con una sólida trayectoria como titular de negocio. Tengo excelentes habilidades para la administración de recursos, la coordinación de personal y la aplicación de estrategias para maximizar los beneficios. Busco integrarme a un proyecto enfocado en la mejora y expansión constante. Profesional con probada experiencia. Soy una persona comunicativa, extrovertida y amable, con buenas referencias y gran capacidad de trabajo. Busco un puesto estable en el que desarrollarme laboralmente. Profesional con amplia experiencia en el sector y excelentes dotes de liderazgo y de gestión de equipos. A lo largo de mi carrera siempre he destacado por mi capacidad para encontrar oportunidades de negocio, optimizar procesos y maximizar los beneficios de la empresa. Busco desarrollarme profesionalmente. Titular de negocio propio con amplia experiencia y dedicación. Me destaco por mis habilidades de liderazgo, capacidad para la toma de decisiones estratégicas y visión de largo plazo, creando negocios y relaciones comerciales exitosas. Busco un nuevo desafío junto a un equipo motivado y dinámico.

Historial laboral

Dueño de negocio

luzphone puertollano s.l | puertollano | Noviembre 2021 - Abril 2024

- distribuidor de digi Mobile, captar establecimientos a pie de calle como posibles puntos de ventas, captación de cliente, presupuestar ofertas, tramitar contratos, comprobar coberturas, en general todo lo que debe hacer un distribuidor de digi Mobile
- distribuidor de Orange España, crear red de distribuidores, negociar comisiones pagos y rappel por objetivos,

- Mentalidad de crecimiento
- Coordinación de equipos
- Visión estratégica
- Supervisión de equipos
- Administración de empresas
- Responsabilidad y compromiso
- Actitud de servicio
- Organización de tareas
- Fijación de objetivos
- Orientación a resultados
- Permiso de conducir
- Disponibilidad inmediata

- distribuidor de naturgy, distribución de red comercial tanto física como televentas
- distribuidor de humanity comunicaciones solidarias gestionar puntos de ventas
- distribuidor de lowi, formar comerciales y distribuidores para crear red comercial
- distribuidor de o2, gestionar red de colaboradores, autonomos y empresas.
- Apertura y cierre del local y supervisión de la operatividad del establecimiento.
- Gestión y supervisión de las operaciones diarias del negocio.
- Coordinación de actividades, delegación de tareas y supervisión de los empleados.
- Determinación de las estrategias globales de la compañía.
- Desarrollo de relaciones comerciales y apertura de nuevos mercados de acción.

Administrador de negocio propio

jesmos energia s.l | Jerez de la frontera | Diciembre 2020 - Mayo 2021

- distribuidor de orange españa
- gestion de red comercial
- creacion y captacion de puntos de ventas, para vender las marca orange, jazztel....
- distribuidor de masmovil, yoigo,
- captacion de clientes, captacion de puntos de ventas, captacion de colaboradores
- Desarrollo de estrategias de crecimiento del negocio.
- Comunicación activa con los clientes y proveedores y representación institucional de la empresa.
- Coordinación y supervisión de actividades administrativas.
- Gestión de equipos de trabajo y de personal a cargo.
- Contratación del personal y capacitación del mismo en operativas y características del producto.
- Reducción de costos y maximización de los recursos disponibles.
- Supervisión de pagos a proveedores y gestión de cobros.
- Selección, formación, dirección y coordinación de personal a cargo.
- Dirección general de la gestión diaria del área a cargo.

Administrador de negocio propio

autonomo | Jerez de la frontera | Abril 2018 - Marzo 2020

- Desarrollo de estrategias de crecimiento del negocio.

- Coordinación y supervisión de actividades administrativas.
- Control del correcto funcionamiento de todas las unidades del negocio.
- Reducción de costos y maximización de los recursos disponibles.
- Supervisión de pagos a proveedores y gestión de cobros.
- Toma de decisiones para optimizar recursos y maximizar beneficios.

Jefe de ventas

pulet comunicaciones s.l.u | jerez de la frontera | Febrero 2018 - Marzo 2020

- Búsqueda permanente de nuevas ideas para incrementar las ventas.
- Coordinación y supervisión de las actividades del personal de ventas.
- Mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes.
- Motivación de los equipos a cargo para cumplir con los objetivos de venta.
- Desarrollo de estrategias comerciales para el cumplimiento de las metas establecidas.
- Toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de las metas comerciales.
- Fidelización de la cartera de clientes existente.
- Planificación de los objetivos de ventas y campañas comerciales.
- Contratación y formación de personal de ventas y representantes comerciales.

Jefe de equipo comercial

electrica de cadiz s.a | cadiz | Junio 2016 - Enero 2018

- Capacitación de equipos comerciales para aumentar las ventas.
- Coordinación de actividades para alcanzar las metas comerciales establecidas.
- Consecución de los objetivos de venta individuales y colectivos.
- Coordinación y supervisión del personal del área comercial.
- Implementación y desarrollo de la estrategia comercial para los diferentes canales.

Comercial de telefonía

costatelecom s.l | cadiz | Abril 2013 - Abril 2016

- Incremento del número de clientes nuevos.
- Supervisión de las ventas.
- Ejecución de procesos de cierre de ventas.
- Mantenimiento proactivo de relaciones con clientes clave.
- Administración y seguimiento de órdenes.
- Administración de altas nuevas, portabilidades y cambios en la titularidad.

-

Comercial de venta directa

EAS ASESORES S.L | cadiz | Marzo 2012 - Febrero 2013

- Cierre de ventas con clientes de manera presencial, telefónica y digital.
- Búsqueda de oportunidades de negocio y captación de clientes.
- Actualización de la información de los clientes en la base de datos.
- Realización de ventas de productos y servicios a domicilio.
- Información a los clientes sobre las condiciones de venta.
- Visita a clientes potenciales para la presentación de productos.

Idiomas

Español: Idioma nativo