



Emilio Sebastian Hamed

VENDEDOR ESPECIALIZADO EN TECNOLOGÍA Y ATENCIÓN AL CLIENTE

📞 Contacto • 602 589 598

✉ sebastian.hamed25@gmail.com

📍 Zaragoza

Información Complementaria

Carnet de conducir.B
Disponibilidad total.

Idiomas

Español nativo | Ingles/Aleman A1

COMPETENCIAS CLAVE

Captación de clientes | Fidelización |
Desarrollo de negocio | Negociación |
Cierre de ventas | Venta consultiva |
Trabajo por objetivos | Seguimiento
de KPIs | CRM | Planificación
comercial | Resolución de incidencias
| Atención al cliente | Comunicación |
Organización

Competencias Digitales

TPV y gestión de caja | CRM
comercial | Paquete Office | Control
de indicadores | Software de
gestión | Herramientas digitales
retail

Formacion y Capacitacion

- Bachillerato homologado en España
- Universidad Nacional de Lomas de Zamora (Argentina) —
Licenciatura en Relaciones Laborales
(incompleta)
- Cisco Networking Academy
Armado de equipos informáticos,
redes y sistemas
- Educación IT
Introducción a la Programación
- Santander Open Academy: Liderazgo,
Marketing Digital y Fundamentos de
ChatGPT |
- Centro de Formación San Miguel
(Zaragoza) — Comunicación digital y
Networking

PERFIL PROFESIONAL

Comercial con experiencia en captación y fidelización de clientes, desarrollo de negocio y cierre de ventas en entornos dinámicos. Destaco por mi orientación a resultados, capacidad de negociación y habilidad para detectar oportunidades comerciales, impulsar ventas y generar relaciones de confianza a largo plazo.

Experiencia laboral

STADIUM LUNA PARK –

(Argentina) 2007–2025

Atención al Cliente / Comercial Operativo

- Captación activa de clientes y venta de fechas para la realización de eventos y espectáculos.
- Desarrollo de relaciones comerciales con promotores, empresas y organizadores.
- Negociación y cierre de acuerdos comerciales orientados a rentabilidad.
- Venta de servicios complementarios (iluminación, sonido, logística, catering).
- Gestión y búsqueda de sponsors para optimizar costes de los eventos.
- Coordinación de equipos operativos y proveedores externos.
- Seguimiento de indicadores de gestión: tiempos de atención, satisfacción del cliente y cumplimiento de objetivos.
- Reducción de incidencias operativas en un 30% mediante mejoras en procesos.
- Mejora de la eficiencia en atención al cliente en un 15%.

La casa del Audio– Tienda de Electrodomesticos Vendedor Técnico de Tecnología

2007 - 2007

- Venta consultiva de productos tecnológicos y electrodomésticos.
- Detección de necesidades y asesoramiento personalizado.
- Cierre de ventas con financiación y seguros asociados.
- Incremento del ticket medio mediante venta cruzada (15-20%).
- Fidelización de clientes y cumplimiento de objetivos comerciales.

Axion Energy – Estación de servicio y restauración SUPERVISOR / ÁREA COMERCIAL

2000 - 2006

- Coordinación de equipos y organización de turnos operativos.
- Promoción y venta de productos complementarios (lubricantes, aditivos y accesorios).
- Captación y gestión de clientes para tarjetas corporativas.
- Control de stock, mermas y estándares de seguridad e higiene.
- Incremento de ventas de productos de alto valor en un 20-30%.
- Reducción de incidencias operativas en un 80% mediante formación y controles.