

FACUNDO PECOT

Sales Representative | Account Manager | B2B Field Sales

Celular: +34 665159646
Correo: facupecot10@hotmail.com
www.linkedin.com/in/facundo-pecot
Localidad: Málaga, España

Pasaporte europeo y CUE vigente



SOBRE MÍ

Profesional de ventas con más de 10 años de experiencia en sectores como telecomunicaciones, fintech y servicios financieros. Especializado en ventas B2B, desarrollo de negocios, gestión de cuentas y expansión territorial. Fuertemente orientado a resultados, con un historial comprobado en la captación de nuevos clientes, cumplimiento de objetivos comerciales y mejora de la productividad. Me destaco por mi proactividad, capacidad de adaptación y enfoque en brindar soluciones que generen valor para el cliente y la compañía.

EDUCACIÓN

Universidad siglo XXI - En curso

Técnico superior en gestión contable

▪ **Colegio Secundario N° 5**

Bachiller completo

▪ **Coderhouse - Finalizado Sep - 2022**

Product Manager

▪ **Coderhouse - Finalizado Nov - 2022**

Data Analytics

▪ **Open English - 2025**

Ingles

HABILIDADES

- Manejo de Informática
- avanzado.
- Microsoft Excel
- Microsoft Power Point
- Microsoft Word PowerBI
- CRM: Salesforce, HubSpot, Zoho
- Idioma Inglés: nivel intermedio.
- Idioma Español: Nativo
- Licencia de Conducir B1
- Desarrollo de negocios
- Trabajo por objetivos y KPIs
- Gestión y fidelización de cuentas
- Ventas B2B

EXPERIENCIA LABORAL

Field sales consultants

Dojo payments - Abril 2024 a noviembre 2025

Presentar soluciones integrales (TPV, ecommerce, EPOS) adaptadas a cada tipo de cliente. Prospeccionar, cualificar y cerrar nuevos clientes interesados en soluciones de pago innovadoras. Entender las necesidades específicas de cada negocio y ofrecer soluciones de pago adaptadas a sus requerimientos. Realizar presentaciones y demostraciones de los productos y sistemas de pago

Sales & Account Manager

Ria Money Transfer, Marzo 2023 - Marzo 2024

Gestión de zona en Málaga, Almería, Granada y Córdoba. Capacitación de agentes y seguimiento postventa. Incorporación de nuevas tiendas creciendo en un 35% el volumen de transacciones interanual. Fidelización de cartera por los siguientes 6 meses para incrementar el uso del servicio en cada cliente.



Encargado de zona con cartera propia de 120 clientes. Mantener y realizar gestiones comerciales para el crecimiento de los agentes. Viajar a las distintas provincias para realizar visitas e incorporar nuevos productos de la compañía. Generación de nuevos negocios para cumplir los objetivos mensuales y trimestrales. Crecimiento en transacciones y nuevos clientes en mas del 25% interanual.

Asesor comercial**Movistar Argentina, Junio 2020 - Enero 2021**

Asesorar al cliente B2C y B2B sobre los productos de la compañía. Resolver incidencias a clientes existentes. Manejo de cartera y generación de nuevos negocios. Cumplimiento de los objetivos mensuales y trimestrales. Atención al cliente en tienda para resolver incidencias y realizar ventas de productos faltantes.

Account Executive**Claro Argentina, Junio 2017 - Junio 2020**

Encargado de zona como ejecutivo de cuentas generando nuevos negocios de fibra y moviles a clientes B2B y B2C realizando propuestas comerciales a potenciales clientes de la competencia. Viajar a las distintas zonas asignadas para realizar visitas efectivas. Analisis de mercado. Objetivos mensuales y trimestrales.

Agente inmobiliario**Inmobiliaria Manzo, Noviembre 2014 - Mayo 2017**

Venta y alquileres de propiedades. Conocimiento de los valores del mercado. Visitar los inmuebles interesados a los clientes. Generar nuevos negocios. Análisis de mercado.