



Florentino González

Responsable CRM/ Asesor comercial • 33423, Llanera, Asturias

florentinoglezmurcia@gmail.com • • 642828245 (preferente)

<https://www.linkedin.com/in/florentino-gonzález-murcia-609792207/>

Datos del candidato

Carnet de conducir: B Autónomo: No Vehículo propio: Si

Experiencia

Triocar Comercial del Automóvil S. L. • Automoción

December 2023 - August 2024 (8 meses)

Empleado/a

Asegurar la gestión y atención de llamadas y solicitudes de información de clientes a través de internet, garantizando una respuesta eficiente y una experiencia óptima. Seguimiento y aseguramiento de la correcta gestión de todas las consultas, velando por una valoración excelente de la empresa por parte de los clientes. Resolución de dudas y asignación de comerciales cuando era necesario. Apoyo operativo en distintas instalaciones, cubriendo ausencias y periodos vacacionales. Atención y asesoramiento en exposición para la venta de vehículos cuando se requería.

cierre de ventas

Gestión comercial

SalesForce CRM

Relaciones con clientes

Atención al público

Venta cruzada

Venta al cliente

Satisfacción del cliente

Atención al cliente

Ventas

venta de coches

Financiación de productos

Fidelización de clientes

Comunicaciones empresariales

Asesoramiento profesional

Merchandising

Técnicas de negociación

Gestión de conflictos

Trabajo por objetivos

Objetivos

Ventas consultivas

Venta en frío

Grupo Blendio · Automoción

August 2022 - November 2023 (1 año y 3 meses)

Empleado/a

Gestión integral del stock de vehículos de ocasión para los concesionarios de la marca en Asturias. Supervisión de tasaciones de coches recogidos y planificación de subastas para su venta. Garantía de disponibilidad de stock en todos los concesionarios de la región. Organización de ferias y eventos para la comercialización de vehículos, incluyendo la planificación del personal y la motivación del equipo de ventas. Gestión administrativa completa de compras y ventas, asegurando un proceso eficiente y estructurado.

- cierre de ventas
- Negociación con grandes supe...
- Relaciones con clientes
- Atención al cliente
- Consecución de objetivos
- venta de coches
- Liderazgo
- Organización de eventos
- Financiación de productos
- Gestión de documentos
- Comunicaciones empresariales
- Gestión de equipos
- Técnicas de negociación
- Merchandising
- Objetivos
- Motivación
- Trabajo por objetivos
- Asesoramiento de clientes
- Venta cruzada
- Atención al público
- Venta al cliente
- Motivación de equipos
- Ventas
- Gestión de eventos
- Fidelización de clientes
- Asesoramiento profesional
- Liderazgo de equipos
- Gestión de conflictos
- Venta en frío
- Ventas consultivas

Codilex Alimentación Tradicional S. L. · Gran consumo y alimentación

September 2021 - August 2022 (11 meses)

Empleado/a

Desempeñé este rol garantizando una gestión eficiente del almacén, optimizando los recursos, planificando y distribuyendo el trabajo del equipo, determinando una disposición óptima de los productos para maximizar el espacio y agilizar la operativa. Además, supervisé todas las entradas y salidas de mercancías, aseguré el correcto mantenimiento del almacén y previne tanto los desabastecimientos como los excesos de mercancía.

- Gestión de almacenes
- Gestión de albaranes
- Administración de personal
- Control de stocks
- Carga y Descarga
- Almacén
- Motivación de equipos
- Gestión
- Logística de distribución
- Atención al cliente
- Liderazgo
- iPad
- organización de mercancías
- Transporte
- Gestión de equipos
- Software ERP
- Gestión de proveedores
- Gestión de almacenamiento
- Asesoramiento profesional
- Técnicas de negociación
- Liderazgo de equipos
- Dirección de logística

Centros Comerciales Carrefour S. A. · Gran consumo y alimentación

July 2020 - July 2021 (1 año)

Especialista

Identificación de oportunidades de negocio y gestión de clientes en el canal HORECA, tradicional, distribuidores y colectividades. Venta de una amplia gama de productos (alimentación seca, productos frescos y congelados, conservas, lácteos, electrodomésticos, droguería y productos para mascotas). Gestión de pedidos para el aprovisionamiento de mercancía. Incorporación sin cartera de clientes y desarrollo progresivo de ventas, superando los 40.000 € mensuales.

- Retail
- cierre de ventas
- Panadería y pastelería industrial
- Negociación con grandes supe...
- Rutas
- Relaciones con clientes
- Atención al cliente
- Consecución de objetivos
- Alimentación y bebidas
- Elaboración de propuestas co...
- Comunicaciones empresariales
- Gestión de equipos
- Técnicas de negociación
- Objetivos
- Trabajo por objetivos
- Asesoramiento de clientes
- Análisis de resultados comerci...
- Promoción de ventas
- Venta cruzada
- Atención al público
- Venta al cliente
- Control de stocks
- Motivación de equipos
- Comercio
- Frutería
- Venta directa
- Gerencia de ventas
- Fidelización de clientes
- Asesoramiento profesional
- Liderazgo de equipos
- Negocios
- Captación de cuentas
- Gestión de conflictos
- Seguridad informática
- Asesoría comercial
- Venta en frío

Makro Cash & Carry · Gran consumo y alimentación

October 2019 - May 2020 (7 meses)

Especialista

Implementación y seguimiento de la estrategia comercial de la compañía. Prospección y captación de nuevos clientes para aumentar ventas, fidelización y cuota de mercado a través de un trato directo y personalizado. Gestión y fidelización de la cartera asignada, asesorando sobre soluciones y herramientas adaptadas a sus necesidades. Análisis de ventas y rentabilidad, proponiendo planes de acción cuando sea necesario. Comunicación activa con la empresa para trasladar demandas y expectativas del cliente, contribuyendo a la mejora de soluciones. Mantenimiento y actualización de la base de datos.

- Retail
- cierre de ventas
- Panadería y pastelería industrial
- Negociación con grandes supe...
- Rutas
- Recepción de pedidos
- Relaciones con clientes
- Satisfacción del cliente
- Consecución de objetivos
- Atención al cliente
- Captación de clientes
- Análisis de datos
- Alimentación y bebidas
- Comunicaciones empresariales
- Técnicas de negociación
- Trabajo por objetivos
- Objetivos
- Atención al público
- Gestión de pedidos
- Venta cruzada
- Venta al cliente
- Frutería
- iPad
- Fidelización de clientes
- Seguimiento de cuentas
- Asesoramiento profesional
- Gestión de conflictos
- Seguridad informática
- Venta en frío

Oasis Degustación • Gran consumo y alimentación

November 2016 - April 2019 (2 años y 5 meses)

Mando intermedio con 6 - 10 personas a cargo

Diseño y optimización de rutas de preventa y reparto. Introducción de nuevas referencias y desarrollo de estrategias promocionales. Gestión de grandes cuentas y elaboración de informes periódicos sobre resultados y actividades realizadas.

- Retail
- Rutas
- Relaciones con clientes
- Atención al cliente
- Consecución de objetivos
- Liderazgo
- Alimentación y bebidas
- Elaboración de propuestas co...
- Gestión de equipos
- Trabajo por objetivos
- Objetivos
- Asesoramiento de clientes
- Análisis de resultados comerci...
- Promoción de ventas
- Atención al público
- Venta al cliente
- Control de stocks
- Motivación de equipos
- Comercio
- Venta directa
- iPad
- Gerencia de ventas
- Liderazgo de equipos
- Negocios
- Captación de cuentas
- Asesoría comercial

Cárnicas Vallín • Gran consumo y alimentación

April 2015 - June 2016 (1 año y 2 meses)

Empleado/a

Realización de visitas de preventa para impulsar la compra y fidelización de clientes. Garantía de un servicio óptimo en la distribución de productos y captación de nuevos clientes.

- Retail
- cierre de ventas
- Rutas
- Relaciones con clientes
- Atención al cliente
- Consecución de objetivos
- Elaboración de propuestas co...
- Comunicaciones empresariales
- Técnicas de negociación
- Objetivos
- Trabajo por objetivos
- Asesoramiento de clientes
- Análisis de resultados comerci...
- Promoción de ventas
- Venta cruzada
- Atención al público
- Venta al cliente
- Comercio
- Venta directa
- Fidelización de clientes
- Asesoramiento profesional
- Negocios
- Captación de cuentas
- Gestión de conflictos
- Asesoría comercial
- Venta en frío

Comercial Enoc • Instalaciones y servicios recreativos

June 2014 - March 2015 (9 meses)

Empleado/a

Gestión de la recaudación de máquinas y captación de nuevos clientes e inversores. Venta y asesoramiento en exposición, garantizando una experiencia de compra óptima. Seguimiento y supervisión del producto hasta su entrega final.

- cierre de ventas
- Retail
- Relaciones con clientes
- Rutas
- Consecución de objetivos
- Atención al cliente
- Comunicaciones empresariales
- Elaboración de propuestas co...
- Técnicas de negociación
- Trabajo por objetivos
- Objetivos
- Asesoramiento de clientes
- Franquicias
- Análisis de resultados comerci...
- Promoción de ventas
- Atención al público
- Venta cruzada
- Venta al cliente
- Comercio
- Venta directa
- Fidelización de clientes
- Asesoramiento profesional
- Captación de cuentas
- Gestión de conflictos
- Venta en frío

Cárnicas Vallín · Gran consumo y alimentación

March 2013 - May 2014 (1 año y 2 meses)

Empleado/a con 0 personas a cargo

Realizar visitas de preventiva potenciando la compra de los clientes, garantizar el servicio de los productos, captación de nuevos clientes.

- Retail
- cierre de ventas
- Rutas
- Relaciones con clientes
- Venta cruzada
- Atención al público
- Venta al cliente
- Metas
- Consecución de objetivos
- Atención al cliente
- Fidelización de clientes
- Comunicaciones empresariales
- Asesoramiento profesional
- Técnicas de negociación
- Gestión de conflictos
- Trabajo por objetivos
- Objetivos
- Venta en frío

Sedes · Construcción

May 2008 - December 2008 (7 meses)

Empleado/a

Control de existencias, realización de pedidos, recepción, registro y almacenamiento de mercancías y herramientas.

- organización de mercancías

Montajes Eléctricos Industriales · Construcción

September 2007 - March 2008 (6 meses)

Empleado/a

Instalación de bandejas portacables, tendido de cable por arqueta y bandeja, cableado de cuadros eléctricos, comprobación y megado de cables, motores y transformadores en la central térmica de ciclo combinado de Soto de Ribera.

Ingeniería de Montajes · Construcción

May 2007 - September 2007 (4 meses)

Empleado/a

Mantenimiento de estación elevadora intermedia (Booster), comprobación de temperaturas y frecuencias de motores, cambio de rascadores y engrase de motores.

Ganados Asturleoneses S. L. · Gran consumo y alimentación

September 2004 - May 2007 (2 años y 8 meses)

Empleado/a con 0 personas a cargo

Realizar visitas comerciales por Asturias y León, mantener, potenciar y captar clientes, gestión de cuentas y cobros.

- Retail
- cierre de ventas
- Rutas
- Relaciones con clientes
- Venta cruzada
- Atención al público
- Venta al cliente
- Metas
- Consecución de objetivos
- Atención al cliente
- Fidelización de clientes
- Comunicaciones empresariales
- Asesoramiento profesional
- Técnicas de negociación
- Gestión de conflictos
- Objetivos
- Trabajo por objetivos
- Venta en frío

Estudios

Estudios reglados

Bachillerato

Bachillerato

September 2023 - June 2025 (1 año y 9 meses)

Otros estudios

Otros títulos, certificaciones y carnés

Manipulador de alimentos

Laborali

August 2021

Otros títulos, certificaciones y carnés

Carretillas elevadoras

Laborali

June 2021

Otros títulos, certificaciones y carnés

Cómo gestionar información interna

Metro AG

April 2020

Otros títulos, certificaciones y carnés

Gestión de categorías

Metro AG

March 2020

Otros títulos, certificaciones y carnés

Gestión de conflictos

Metro AG

March 2020

Otros títulos, certificaciones y carnés

Desarrollo de habilidades de comunicación

Metro AG

March 2020

Otros títulos, certificaciones y carnés

Técnicas y habilidades de presentación

Metro AG

March 2020

Otros títulos, certificaciones y carnés

Técnicas avanzadas de impacto e influencia

Metro AG

March 2020

Otros títulos, certificaciones y carnés

Técnicas de comunicación

Metro AG

March 2020

Otros títulos, certificaciones y carnés

Conocimiento hostelería

Metro AG

March 2020

Otros títulos, certificaciones y carnés

Normas sociales en cadena de suministro

Metro AG

March 2020

Otros títulos, certificaciones y carnés

Análisis DAFO

Metro AG

March 2020

Otros títulos, certificaciones y carnés

Control financiero interno

Metro AG

March 2020

Otros títulos, certificaciones y carnés

Participar en la toma de decisiones eficientes

Metro AG

March 2020

Otros títulos, certificaciones y carnés

Gestión del cambio

Metro AG

March 2020

Otros títulos, certificaciones y carnés

Activación de la venta de vacuno

Metro AG

February 2020

Otros títulos, certificaciones y carnés

Gestión del tiempo y delegar

Metro AG

October 2019

Otros títulos, certificaciones y carnés

Activación de la venta de aceite

Metro AG

October 2019

Otros títulos, certificaciones y carnés

Visita efectiva al cliente

Metro AG

October 2019

Otros títulos, certificaciones y carnés

Seguridad informática

Metro AG

October 2019

Estudios no reglados

Otros cursos y formación no reglada

Gestión del marketing y la fuerza de ventas en la dirección estratégica de la empresa

Academia ADAMS

May 2021 - actualmente (4 años y 10 meses)

Otros cursos y formación no reglada

Marketing y venta de automóviles

Universidad Europea Miguel de Cervantes

May 2021 - March 2022 (10 meses)

Otros cursos y formación no reglada

Neuromarketing

Academia ADAMS

April 2020 - June 2020 (2 meses)

Otros cursos y formación no reglada

Visita efectiva

Metro AG

November 2019 - November 2019 (0 meses)

Idiomas

Español: Nativo

Inglés: Intermedio

Portugués: Básico

Francés: Básico

Conocimientos

- Administración
- Alimentación
- Alimentación y bebidas
- Almacenamiento
- Ambición
- Análisis
- Anuncios
- Asesor
- Asesoramiento profesional
- Atención al cliente
- Atención al público
- Atención telefónica
- Automoviles
- Bases de datos
- Búsqueda
- Capacidad de análisis
- Captación de clientes
- Carga y Descarga
- cierre de ventas
- Comercial
- Compromiso
- Comunicación
- Comunicaciones empresariales
- Consecución de objetivos
- Control de stocks
- Coordinación de fuerza de ven...
- CRM
- Desarrollo profesional
- Don de gentes
- Energía
- Entorno
- Estrategia
- Facturas
- Fidelización
- Fidelización de clientes
- Financiación de productos
- Flexibilidad
- Gestión
- Gestión comercial
- Gestión de atención al cliente
- Gestión de clientes
- Gestión de conflictos
- Gestión del tiempo
- Gestor de cartera de clientes
- Gourmet
- Grandes superficies
- Habilidades sociales
- Horeca
- Hostelería
- Incentivos
- Iniciativa
- Internet
- iPad
- ITV
- Liderazgo de equipos
- Logística de distribución de ali...
- Logros
- Mail
- Marketing
- Mecánica
- Merchandising
- Metas
- Microsoft Excel
- Motivación
- Motivación de equipos
- Negociación

- Negociación de ofertas Negocios Objetivos Ofimática organización de mercancías Orientación
 Orientación al cliente Orientación a resultados Plan de ventas Preparación de pedidos Preventa
 Proactividad Racing Radiofrecuencia Relaciones con clientes Responsabilidad Retail Rutas
 Satisfacción del cliente Seguimientos Seguridad informática Servicios preventa Talleres
 Técnicas de negociación Técnicas de venta Tolerancia a la frustración Trabajo en equipo
 Trabajo por objetivos Vehiculos Venta al cliente Venta cruzada venta de coches Venta en frío
 Venta mayorista de productos ... Ventas Ventas consultivas Venta y atención al cliente Vinos
 Arpa Automoción BSCS ERP (Enterprise Resource Pla... Extranet Franquicias Frutería
 Gestión de equipos Guis Hojas de cálculo Liderazgo Logística Microsoft Office
 Microsoft PowerPoint Negociación con grandes supe... Panadería y pastelería industrial PeopleSoft
 Procesadores de texto Salesforce CRM Siebel Siebel CRM Systems Software comerciales
 Software ERP Windows

Situación laboral

Situación laboral

No estoy trabajando

Disponibilidad para viajar

Depende de las condiciones

¿Está buscando trabajo?

Busco activamente

Disponibilidad para cambiar de residencia

Depende de las condiciones