

DANIEL CASAS MAYO



📍 33011, OVIEDO

📞 661025398

✉️ daniel_casas_mayo@hotmail.com

RESUMEN PROFESIONAL

Comercial de ventas con +20 años de trayectoria en el sector. Destaco por mi sólida experiencia, mi dedicada orientación a resultados y mis aptitudes para lograr el cumplimiento constante de la cuota asignada de ventas. Me gustaría trabajar en una empresa que valore la proactividad.

APTITUDES

- Creatividad
- Responsabilidad
- Orientación al cliente
- Liderazgo
- Excel avanzado
- Dominio tecnológico
- Adaptabilidad
- Flexibilidad
- Trabajo en equipo
- Ventas
- Puntualidad
- Gestión de proyectos
- Negociación

INFORMACIÓN ADICIONAL

- PERFIL DE LINKEDIN ENLACE
- <http://www.linkedin.com/in/daniel-casas-mayo-1b32318b>

HISTORIAL LABORAL

Junio 2021 - Actual

AUTOVENTA/REPARTO FRUASA | GIJON

- Resolución de problemas y solución de incidencias.
- Cumplimiento eficaz de las tareas asignadas.
- Ejecución de tareas de ventas.
- Implementación de políticas y procedimientos de la empresa.
- Atención al cliente.

Marzo 2017 - Marzo 2020

COMERCIAL / AUTONOMO EL POZO ALIMENTACION | OVIEDO

- Atención y seguimiento a clientes de forma presencial, telefónica o por correo electrónico.
- Búsqueda y captación de nuevos clientes para aumentar la productividad y el retorno.
- Presentación de los productos y servicios de la empresa a clientes potenciales y respuesta a sus consultas.
- Análisis del mercado y la competencia para identificar problemas y oportunidades.
- Cumplimiento de los objetivos planteados por la organización.
- Implementación de técnicas de venta para el cierre de gestiones comerciales.
- Gestión y actualización de la cartera de clientes.
- Resolución eficaz de los problemas y reclamaciones de los clientes.
- Procesamiento y gestión de cobros por las ventas realizadas.
- Gestión de las cuentas existentes y ampliación de la cartera de clientes.
- Desarrollo y presentación de propuestas personalizadas para clientes potenciales.
- Consecución de los objetivos de venta individuales y colectivos.
- Implementación de la estrategia comercial y análisis de los resultados obtenidos.

Marzo 2015 - Diciembre 2016

COMERCIAL / AUTONOMO AUTONOMO | OVIEDO

- Atención y seguimiento a clientes de forma presencial, telefónica o por correo electrónico.
- Búsqueda y captación de nuevos clientes para aumentar la productividad y el retorno.
- Generación de oportunidades de ventas y fidelización de clientes.

Junio 1997 - Junio 2014

JEFE DE VENTAS / TRADE MARKETING PEPSI COLA | VENEZUELA

- Establecimiento de objetivos cualitativos y cuantitativos en colaboración con el departamento.
- Diseño de planes y estrategias de ventas para los nuevos productos y servicios.

- Representación de la compañía en eventos, ferias y exposiciones comerciales del sector.
- Redacción de informes periódicos y elaboración de presentaciones para la dirección.
- Comunicación directa con los agentes comerciales para conocer los puntos débiles de los productos.
- Búsqueda de oportunidades de venta y análisis del mercado para la captación de clientes nuevos.
- Identificación de áreas de mejora, necesidades de formación y estrategias de coaching.
- Planificación de objetivos de ventas y de campañas comerciales.
- Distribución del trabajo por región o tipo y asignación de objetivos a los agentes comerciales.
- Redacción de informes periódicos sobre el área y las gestiones de venta.
- Fidelización de la cartera de clientes existente.
- Aplicación de estrategias comerciales para la captación de clientes.
- Coordinación y supervisión de los equipos de trabajo a cargo.

FORMACIÓN

2007

LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS |

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD FERMIN TORO, VENEZUELA

- Postgrado en [TRADE MARKETING - UNIVERSIDAD ANDRES BELLO 2012.](#)