

**David Sanz García**

Delegado/a comercial • 33011, Oviedo, Asturias
mzk.david@gmail.com • • 626042801 (preferente)

Datos del candidato

Carnet de conducir: A1, A, B Autónomo: Si Vehículo propio: Si

Experiencia**PowerLight • Activ. audiovisuales (cine, TV, Radio, sonido, edic.musical etc.)**

October 2025 - actualmente (5 meses)

Especialista

Como delegado/a comercial, en la zona norte de España (Cantabria, Asturias, Galicia y Castilla y León), me encargo de la venta y el asesoramiento profesional a clientes. Gestiono la cartera comercial, captando nuevas cuentas y manteniendo excelentes relaciones con los clientes. Trabajo por objetivos, elaborando propuestas comerciales y utilizando técnicas de marketing y promoción. Además, me ocupo de la gestión de viajes, agendas y comunicaciones empresariales. Cuento con amplia experiencia en la producción de espectáculos, incluyendo la mezcla de sonido e iluminación.

Gestión de viajes

Gestión comercial

Trabajo de campo

Relaciones con clientes

Promoción

ruta

Iluminación

Gestión de agendas

Marketing

Venta

Mezcla de sonido

Producción de espectáculos

Elaboración de propuestas co...

Comunicaciones empresariales

Asesoramiento profesional

Captación de cuentas

Trabajo por objetivos

Magenta Management • Consultoría de estrategia y operaciones

September 2023 - January 2025 (1 año y 4 meses)

Especialista con 0 personas a cargo

Director Regional de Consultoría Estratégica.

Apertura de Mercado:

Identificar y desarrollar oportunidades de negocio en empresas de la región, estableciendo relaciones sólidas con sus administradores y empresarios locales.

Relaciones Empresariales:

Fomentar conexiones cercanas y de confianza con líderes empresariales, comprendiendo a fondo sus necesidades y aspiraciones.

Análisis de Gestión:

Evaluar deficiencias en la gestión empresarial de los clientes, proporcionando soluciones consultivas adaptadas.

Reportar al departamento de Consultoría:

Realizar informes estratégicos personalizados, alineando objetivos personales y corporativos para maximizar resultados.

cierre de ventas Dirección Comisiones Representación Negociación con grandes supe...
 Empresas Trabajo de campo Redacción de informes Proactividad Inspección Liderazgo
 PYMES Investigación #teletrabajo Comunicaciones empresariales Asesoramiento Conducción
 Asesoramiento empresarial Objetivos CARNET DE COCHE Conducción de vehículos
 Asesoramiento de clientes Análisis de resultados comerci... Promoción de ventas Puerta fría
 Cierre de acuerdo Gestión de atención al cliente Atención al público Prospección del mercado
 Venta al cliente Reducción de costes Habilidades comunicativas delegado comercial ruta
 Comunicación eficaz Venta a puerta fría Redacción de informes de dire...
 Optimización de costes de pro... Eficacia de ventas Desarrollo profesional Gerencia de ventas
 #Comercial Negocios Asesoría comercial Venta personalizada Presentaciones de ventas
 Emprendimiento

Barrio inmobiliaria • Actividades inmobiliarias

May 2023 - September 2023 (4 meses)

Mando intermedio con 1 - 5 personas a cargo

Funciones como coordinador:

Gestión CRM:

Administrar sistemas como inmovilla y la gestión, incluyendo altas y bajas de cuentas, asignación, gestión y seguimiento de clientes y propiedades.

Atención al Cliente:

Proporcionar soporte en presentaciones del producto, primera atención al cliente, cualificándolo para agilizar el trabajo de los agentes comerciales de la oficina.

Análisis de Datos:

Elaborar reportes de actividad y realizar análisis de mercado interno y externo para informar decisiones estratégicas.

Gestión de Proyectos:

Coordinar oportunidades de captación y comercialización de promociones, supervisando su desarrollo desde la planificación hasta la ejecución.

Mejora Continua:

Fomentar el desarrollo constante de la empresa mediante organización de acciones formativas para el equipo. Identificación y gestión de herramientas tecnológicas especializadas.

Comunicación Interna:

Servir de enlace entre el equipo comercial y la dirección, facilitando una comunicación fluida y eficiente.

- Dirección Representación Comisiones Empresas Administración de personal
- Redacción de informes Proactividad Liderazgo Reportaje fotográfico Asesoramiento
- #inmobiliario Elaboración de presupuestos Trabajo por objetivos Objetivos B2C
- CARNET DE COCHE Asesoramiento de clientes Análisis de resultados comerci...
- Gestión de atención al cliente Promoción de ventas Cierre de acuerdo Customer service
- Atención al público Prospección del mercado Habilidades comunicativas Comercio
- Dirección estratégica Comunicación eficaz Redacción de informes de dire... Eficacia de ventas
- Desarrollo profesional Gestión de la calidad #Comercial Fidelización de clientes
- Gestión de proveedores Negocios Venta telefónica Asesoría comercial Emprendimiento
- Venta personalizada Presentaciones de ventas

Soluciones Miralles SL (Azulcasa). · Actividades inmobiliarias

August 2022 - May 2023 (10 meses)

Empleado/a con 0 personas a cargo

Funciones y trabajos realizados como agente vendedor:

- Gestión de clientes con CRM Inmovilla.
- Recepción de llamadas y atención al cliente.
- Filtrado y calificación de leads para ventas, traspasos y alquileres.
- Planificación de reuniones y visitas a inmuebles.
- Coordinación con propietarios, colaboradores y compradores.
- Gestión de documentación y gestión con terceros: aseguradoras, tasadoras, entidades bancarias y financieras.
- Negociación y cierre de operaciones.
- Gestión de contratos de reservas, arras y acuerdos privados.
- Gestión integral del proceso de venta hasta firma en notaría.
- Soporte después de la firma de escrituras: suministros, gestiones varias e impuestos.
- Seguimiento de cartera.

Acuerdos contractuales Representación Negociación con grandes supe... CRM inmovilla
 Mediación Gestión telefónica Inspección Liderazgo Microsoft Excel Firma electrónica
 Reportaje fotográfico Asesoramiento #inmobiliario Resolución de conflictos
 Elaboración de presupuestos B2C Trabajo por objetivos CARNET DE COCHE Chat GPT
 Asesoramiento de clientes Análisis de resultados comerci... Promoción de ventas
 Gestión de atención al cliente Negociación Habilidades comunicativas Desarrollo profesional
 Gerencia de ventas #Comercial Negocios Venta telefónica Emprendimiento cierre de ventas
 Comisiones Microsoft Word Redacción de informes Proactividad Office 365
 Asesoramiento empresarial Objetivos Conducción de vehículos Derecho inmobiliario
 Escucha activa Cierre de acuerdo Atención al público Customer service Venta al cliente
 Prospección del mercado Reducción de costes Comercio Comunicación eficaz
 Redacción de informes de dire... Eficacia de ventas Microsoft Outlook Fidelización de clientes
 Técnicas de venta Gestión de proveedores Presentaciones de ventas Venta personalizada

Lucas Fox International Properties · Actividades inmobiliarias

March 2021 - August 2022 (1 año y 5 meses)

Empleado/a con 0 personas a cargo

Funciones y trabajos realizados como consultor inmobiliario:

- Realizar análisis de mercado, estudios por zonas geográficas, tipología de la propiedad o de comprador, etc.
- Desarrollo de la estrategia de entrada en el mercado por zonas.
- Generación de Leads vía telefónica, presencial y "farming", para captación y venta.
- Captación de propiedades en exclusiva y en abierto.
- Desarrollo del plan de marketing de venta o alquiler.
- Negociación de precios, condiciones y ofertas de las operaciones. Compra/Venta y Alquileres.
- Cierre de operaciones.
- Gestión integral de todo el proceso de compra/venta, hasta finalizar en notaría.
- Seguimiento y mantenimiento de cartera de clientes.

Representación Trabajo de campo Inspección Liderazgo Registro de la propiedad inmo...

Financiación inmobiliaria #teletrabajo Reportaje fotográfico Asesoramiento #inmobiliario

Valoración de bienes e inmueb... Inversión inmobiliaria B2C Trabajo por objetivos

CARNET DE COCHE Asesoramiento de clientes Análisis de resultados comerci...

Gestión de atención al cliente Promoción de ventas Habilidades comunicativas Alquileres

Gerencia de ventas Gestión de la calidad Desarrollo profesional #Comercial

Transacciones inmobiliarias Anuncios inmobiliarios Negocios Venta telefónica Emprendimiento

cierre de ventas Estudios de mercado Comisiones Redacción de informes Proactividad

Investigación Normativa de la propiedad inm... Economía aplicada al mercado...

Marketing inmobiliario Conducción Prospección de clientes Objetivos Conducción de vehículos

Derecho inmobiliario Cierre de acuerdo Customer service Atención al público

Prospección del mercado Venta al cliente Comercio Compra y venta inmobiliaria ruta

Comunicación eficaz Dirección estratégica Redacción de informes de dire... Eficacia de ventas

Fidelización de clientes Estrategias de mercado Venta personalizada Presentaciones de ventas

Lucas Fox International Properties · Actividades inmobiliarias

March 2021 - December 2021 (9 meses)

Mando intermedio con 1 - 5 personas a cargo

Funciones como Team Assistant:

Gestión CRM:

Administrar integralmente el sistema Salesforce, incluyendo altas y bajas de cuentas, asignación, gestión y seguimiento de clientes y propiedades.

Atención al Cliente:

Proporcionar soporte en presentaciones de la marca y del producto, asegurando una comunicación efectiva y profesional.

Análisis de Datos:

Elaborar reportes de actividad y realizar análisis de mercado interno y externo para informar decisiones estratégicas.

Gestión de Proyectos:

Coordinar oportunidades de captación y comercialización de promociones, supervisando su desarrollo desde la planificación hasta la ejecución.

Mejora Continua:

Fomentar el desarrollo constante de la empresa mediante: Organización de acciones formativas para el equipo.

Identificación y gestión de herramientas tecnológicas especializadas.

Comunicación Interna:

Servir de enlace entre el equipo comercial y la dirección, facilitando una comunicación fluida y eficiente.

Planificación de Reuniones:

Preparar contenidos y agendas para reuniones de equipo, asegurando un enfoque estructurado y productivo.

- Dirección
- SalesForce CRM
- Representación
- Microsoft Sharepoint
- Inspección
- Liderazgo
- Atención telefónica
- #teletrabajo
- Comunicaciones empresariales
- Reportaje fotográfico
- Asesoramiento
- #inmobiliario
- Elaboración de presupuestos
- B2C
- CARNET DE COCHE
- Asesoramiento de clientes
- Análisis de resultados comerci...
- Promoción de ventas
- Gestión de atención al cliente
- Habilidades comunicativas
- Desarrollo profesional
- Gerencia de ventas
- #Comercial
- Negocios
- Venta telefónica
- Emprendimiento
- Comisiones
- Administración de personal
- Redacción de informes
- Proactividad
- Office 365
- Investigación
- Gestión de correspondencia
- Gestión de agendas
- Salesforce.com
- Objetivos
- Correo electrónico
- Conducción de vehículos
- Derecho inmobiliario
- Cierre de acuerdo
- Trello
- Atención al público
- Customer service
- Prospección del mercado
- Reducción de costes
- Recepción de oficina
- Dirección estratégica
- Comunicación eficaz
- Redacción de informes de dire...
- Eficacia de ventas
- Microsoft Outlook
- Fidelización de clientes
- Gestión de proveedores
- Estrategias de mercado
- Venta personalizada

Presentaciones de ventas

Weperty Consulting • Actividades inmobiliarias

June 2020 - March 2021 (9 meses)

Empleado/a con 0 personas a cargo

Desarrollo de estrategia y procesos de captación telefónica de propiedades o derechos de explotación.

Funciones y trabajos realizados:

- Generación de Leads de venta, compra y alquiler, telefónicamente.
- Realizar análisis y estudios de mercado por zonas geográficas, tipología de la propiedad y perfil de cliente, etc.
- Captación de propiedades y clientes compradores, en exclusiva y en abierto.
- Desarrollo del plan de marketing de venta y alquiler.
- Negociación de precios y descuentos.
- Ofertas de Compra/Venta y Alquileres.
- Cierre de operaciones.
- Gestión integral del proceso administrativo y legal de la compra/venta, hasta finalizar en notaría.
- Seguimiento y mantenimiento de cartera de clientes.
- Gestión integral de CRM, alta/baja de clientes/propiedades, reporte de actividad, etc.

cierre de ventas Comisiones Representación Trabajo de campo Redacción de informes
 Proactividad Liderazgo Investigación #teletrabajo Reportaje fotográfico Asesoramiento
 #inmobiliario Asesoramiento empresarial Elaboración de presupuestos B2C Objetivos
 Trabajo por objetivos CARNET DE COCHE Asesoramiento de clientes
 Análisis de resultados comerci... Gestión de atención al cliente Promoción de ventas
 Cierre de acuerdo Customer service Atención al público Venta al cliente Prospección del mercado
 Habilidades comunicativas ruta Comunicación eficaz Dirección estratégica
 Redacción de informes de dire... Eficacia de ventas Desarrollo profesional #Comercial
 Fidelización de clientes Negocios Venta telefónica Estrategias de mercado Emprendimiento
 Presentaciones de ventas Venta personalizada

EAE Business School • Educación

July 2019 - March 2020 (8 meses)

Especialista con 0 personas a cargo

Funciones y trabajos destacados:

Venta directa de formación superior y másteres a profesionales en activo, multisectoriales y en distintos cargos, desde la dirección a la recepción de la empresa.

Proceso de venta con método de ventas propio de la EAE.

- cierre de ventas
- Gestión comercial
- Dirección
- Representación
- Comisiones
- Cursos
- Trabajo de campo
- Redacción de informes
- Proactividad
- Liderazgo
- PYMES
- Investigación
- Comunicaciones empresariales
- Asesoramiento
- Conducción
- Asesoramiento empresarial
- Metodologías de ventas
- Trabajo por objetivos
- Objetivos
- Gestión de productos
- CARNET DE COCHE
- Asesoramiento de clientes
- Conducción de vehículos
- Análisis de resultados comerciales
- Promoción de ventas
- Gestión de atención al cliente
- Cierre de acuerdo
- Customer service
- Atención al público
- Prospección del mercado
- Venta al cliente
- Habilidades comunicativas
- Comercio
- delegado comercial
- ruta
- Dirección estratégica
- Comunicación eficaz
- Redacción de informes de dirección
- Eficacia de ventas
- Desarrollo profesional
- Inteligencia emocional
- #Comercial
- Técnicas de venta
- Negocios
- Venta telefónica
- Presentaciones de ventas
- Emprendimiento
- Venta personalizada

Tactio España · Consultoría de estrategia y operaciones

October 2018 - May 2019 (7 meses)

Especialista con 0 personas a cargo

Funciones y trabajos realizados:

- Captación de nuevos clientes, puerta fría y visitas concertadas.
- Seguimiento y mantenimiento de cartera de clientes.
- Gestión comercial del cliente con el método SPIN.
- Descubrimiento de la motivación real del cliente.
- Cierre de venta de análisis 360.
- Gestión de CRM, alta de clientes, reportes de actividad e informes de cierre y venta.

Representación Negociación con grandes supe... Trabajo de campo Inspección Liderazgo

Proceso de ventas #teletrabajo Comunicaciones empresariales Asesoramiento

Técnicas de negociación CARNET DE COCHE Asesoramiento de clientes

Análisis de resultados comerci... Promoción de ventas Gestión de atención al cliente

Seguimiento de clientes Habilidades comunicativas Optimización de costes de pro...

Desarrollo profesional #Comercial Negocios Emprendimiento cierre de ventas

Gestión comercial Comisiones Redacción de informes Proactividad Investigación

Captación de clientes Venta consultiva Conducción Asesoramiento empresarial

Prospección de clientes Objetivos Conducción de vehículos Cierre de acuerdo

Prospección del mercado Venta al cliente Reducción de costes Comercio delegado comercial

ruta Metodología de ventas Comunicación eficaz Redacción de informes de dire...

Eficacia de ventas CRM (Customer Relationship ... Inteligencia emocional Técnicas de venta

Estrategias de mercado Asesoría comercial Venta personalizada Presentaciones de ventas

Keller Williams Marbella · Actividades inmobiliarias

April 2018 - October 2018 (6 meses)

Especialista con 0 personas a cargo

Funciones y trabajos realizados:

- Generación de Leads, telefónica y personalmente.
- Realizar análisis de mercado, estudios por zonas geográficas, tipología de la propiedad, etc.
- Captación de propiedades y clientes compradores, en exclusiva y en abierto.
- Desarrollo del plan de marketing.
- Negociación de precios y bajada de precios, de las propiedades. Ofertas de compra y cierres.
- Gestión integral de todo el proceso administrativo y legal de compra/venta, hasta finalizar en notaría.
- Seguimiento y mantenimiento de cartera de clientes.
- Gestión integral de CRM, alta/baja de clientes/propiedades, reporte de actividad, etc.

Plan de Marketing Dirección Representación Trabajo de campo Liderazgo #teletrabajo

Proceso de ventas Reportaje fotográfico Asesoramiento Técnicas de negociación #inmobiliario

Elaboración de presupuestos Gestión relaciones Trabajo por objetivos B2C CARNET DE COCHE

Asesoramiento de clientes Análisis de resultados comerci... Gestión de atención al cliente

Promoción de ventas Habilidades comunicativas Plan de ventas Gerencia de ventas

Desarrollo profesional #Comercial Transacciones inmobiliarias Negocios CRM Venta telefónica

Emprendimiento cierre de ventas Gestión comercial Estudios de mercado Comisiones

Administración de personal Proactividad Investigación Gestión y seguimiento de ofertas Marketing

Marketing inmobiliario Conducción Objetivos Conducción de vehículos Cierre de acuerdo

Atención al público Customer service Venta al cliente Prospección del mercado Comercio ruta

Metodología de ventas Dirección estratégica Comunicación eficaz Eficacia de ventas

Eficiencia energética Inteligencia emocional Fidelización de clientes Técnicas de venta

Estrategias de mercado Presentaciones de ventas Venta personalizada

Tiendas Conexión - Orange • Telecomunicaciones

March 2017 - March 2018 (1 año)

1.500 € - 2.400 € Bruto/mes

Especialista con 0 personas a cargo

Funciones y trabajos realizados:

- Captación de nuevos clientes, puerta fría, visitas concertadas, etc.
- Creación de la oportunidad, asesoramiento técnico, cierre de la venta, gestión administrativa y seguimiento de todo el proceso de la operación.
- Seguimiento y mantenimiento de cartera de clientes.
- Gestión integral de CRM, alta/baja de clientes, productos, reportes de actividad, etc.

Planificación de compras Representación Negociación con grandes supe... Trabajo de campo

Inspección Liderazgo Energía #teletrabajo Comunicaciones empresariales Asesoramiento

Elaboración de presupuestos Trabajo por objetivos CARNET DE COCHE Asesoramiento de clientes

Análisis de resultados comerci... Gestión de atención al cliente Promoción de ventas Telefonía

Habilidades comunicativas Desarrollo profesional Gerencia de ventas #Comercial Negocios

Venta telefónica Emprendimiento cierre de ventas Comisiones Administración de personal

Redacción de informes Proactividad Conducción Asesoramiento empresarial Gestión de productos

Objetivos Conducción de vehículos Cierre de acuerdo Atención al público Customer service

Venta al cliente Prospección del mercado Comercio delegado comercial ruta

Comunicación eficaz Redacción de informes de dire... Eficacia de ventas Asesoría energética

Eficiencia energética Venta de productos Gestión de proveedores Presentaciones de ventas

Venta personalizada

Smile Consultores Málaga • Consultoría de estrategia y operaciones

October 2015 - December 2016 (1 año y 2 meses)

Dirección / gerencia con 0 personas a cargo

Adjunto a la dirección y consultor adjunto.

Smile Consultores se dedica a la implantación de metodologías y estrategias para la mejora de la productividad en las empresas, a través de la formación y acompañamiento de empresarios, directivos y empleados.

FUNCIONES:

- Consultoría interna y externa.
- Seguimiento de implantación de metodología.
- Apoyo en la formación de gerentes y trabajadores.
- Prospección comercial.
- Ventas, gestión clientes.
- Fidelización clientes.
- Desarrollo de nuevas líneas de negocio.
- Establecer estrategias de fijación de precios.
- Análisis de mercado.
- Análisis de tendencias y oportunidades de expansión.
- Plan de comunicación externa.
- Creación y desarrollo de estrategias de venta.
- Negociación de condiciones económicas y presupuestos.

TRABAJOS:

- Ofrecer servicios de consultoría interna y externa con distintas empresas de todo tipo de sectores, hostelería, energía eléctrica, administradores de fincas, gestorías...
- Formar en técnicas de mejora de la productividad con empresarios, directivos y empleados.
- Preparación de presentaciones en público de los servicios ofrecidos.
- Acompañamiento en implantación de metodología.

Dirección

Representación

Liderazgo

Planificación operativa

Energía

#teletrabajo

Comunicaciones empresariales

Productividad

Asesoramiento

Trabajo por objetivos

Organización de cursos

CARNET DE COCHE

Asesoramiento de clientes

Análisis de resultados comerci...

Gestión de atención al cliente

Promoción de ventas

Habilidades comunicativas

Optimización de costes de pro...

Desarrollo profesional

Análisis de negocio

Definición de procesos docum...

Gerencia de ventas

#Comercial

Consultoría de estrategia y op...

Negocios

Venta telefónica

Emprendimiento

cierre de ventas

Comisiones

Administración de personal

Visión y definición del negocio

Redacción de informes

Proactividad

Conducción

Asesoramiento empresarial

Planificador

Planificación comercial

Gestión de productos

Objetivos

Análisis de productividad

Conducción de vehículos

Planificación Estratégica

Cierre de acuerdo

Customer service

gestor de proyectos

Prospección del mercado

Comercio

delegado comercial

Comunicación eficaz

Dirección estratégica

Redacción de informes de dire...

Eficacia de ventas

Asesoría energética

Eficiencia energética

Definición de metodología de d...

Asesoría comercial

Estrategias de mercado

Consultoría de nuevas empresas

Presentaciones de ventas

Venta personalizada

Zero Vehículos Eléctricos • Automoción

May 2009 - December 2015 (6 años y 7 meses)

Dirección / gerencia con 1 - 5 personas a cargo

Fundador y gerente de la empresa de movilidad sostenible Zero Vehículos Eléctricos. La cuál se dedicaba a la venta, alquiler, producción de eventos y actividades con vehículos eléctricos ligeros, como patines Segway, bicicletas y motocicletas eléctricas y cuatriciclos de servicio.

Todo ello enfocado a empresas, instituciones y particulares.

FUNCIONES:

- Compras y ventas de vehículos eléctricos ligeros (patines Segway, cuatriciclos, bicicletas y motocicletas eléctricas).
- Prospección comercial.
- Ventas, gestión clientes.
- Fidelización clientes.
- Negociación de condiciones y presupuestos de eventos.
- Contratación de personal.
- Organización integral de eventos.
- Coordinación de entidades y empresas participantes en eventos.
- Gestión integral del alquiler de vehículos (Transporte, documentación, permisos, garantías...)
- Definir, desarrollar e implementar el Plan de Marketing.
- Investigación y Desarrollo; diseño y definición de la estrategia de Gama de Productos.
- Gestionar referencias en función del análisis de rentabilidad de cada gama de producto.
- Establecer estrategias de fijación de precios.
- Diseñar y ejecutar el plan promocional de la compañía: Gestión, seguimiento y control de las campañas y acciones de promoción.
- Análisis de mercado.
- Análisis de tendencias y oportunidades de expansión.
- Plan de comunicación externa.

TRABAJOS:

- Venta y alquiler de vehículos eléctricos.
- Eventos corporativos y "Team building".
- Promociones y campañas publicitarias.
- Rutas turísticas.

LOGROS:

- Introducción, en el mercado local, de los primeros vehículos eléctricos.
- Venta de los primeros vehículos eléctricos para el Ayuntamiento de Guadalajara (Motos eléctricas policía local y concejalía de protocolo y festejos. 2009 y 2010).
- Impulsar y gestionar el servicio público de alquiler de bicicletas de Guadalajara. (2010).
- Premio excelencia empresarial CEOE 2010, empresario individual.
- Inauguración primer parking de Guadalajara con puntos de recarga para vehículos eléctricos. (2011).
- Creación e implantación de rutas turísticas/ocio, en Segway, en el Castillo Sohail de Fuengirola. (2013).

Plan de Marketing Planificación de compras Dirección Representación

Negociación con grandes supe... Trabajo de campo Vehículos eléctricos Liderazgo

Contratación de personal #teletrabajo Comunicaciones empresariales Asesoramiento Caja

Elaboración de presupuestos Trabajo por objetivos B2C CARNET DE COCHE

Asesoramiento de clientes Gestión de atención al cliente Promoción de ventas Negociación

Habilidades comunicativas Optimización de costes de pro... Desarrollo profesional

Gerencia de ventas #Comercial Campañas publicitarias Negocios Presupuestos

Venta telefónica Análisis de Mercado Emprendimiento cierre de ventas Eventos corporativos

Comisiones Administración de personal Tienda Redacción de informes Proactividad Gestión

Investigación Marketing Transporte Herramientas Venta y alquiler de vehículos Electrónica

Conducción Gestión de productos Objetivos Conducción de vehículos

Contratación de servicios indu... compras y ventas Cierre de acuerdo Informatica

Atención al público Customer service Venta al cliente Prospección del mercado Comercio

Dirección estratégica Comunicación eficaz Eficacia de ventas Eficiencia energética

Asesoría energética Fidelización de clientes Venta de productos Gestión de proveedores

Documentación Análisis de tendencias Estrategias de mercado Asesoría comercial

Venta personalizada Presentaciones de ventas Reposición

Mzk Sonido • Audiovisual

October 2003 - September 2015 (11 años y 11 meses)

Dirección / gerencia con 6 - 10 personas a cargo

Fundador y gerente de la empresa de servicios audiovisuales Mzk Sonido.

La cual se dedicaba a la instalación, mantenimiento, alquileres y eventos, con material de sonido e iluminación profesional, para empresas, instituciones y particulares.

FUNCIONES:

- Gestión administrativa
- Gestión financiera
- Recursos humanos.
- Compras, gestión proveedores.
- Prospección comercial.
- Ventas, gestión clientes.
- Fidelización clientes.
- Marketing y publicidad, diseño gráfico.
- Definir, desarrollar e implementar el Plan de Marketing.
- Investigación y Desarrollo; diseño y definición de la estrategia de Gama de Productos.
- Gestionar referencias en función del análisis de rentabilidad de cada gama de producto.
- Establecer estrategias de fijación de precios.
- Diseñar y ejecutar el plan promocional de la compañía: Gestión, seguimiento y control de las campañas y acciones de promoción.
- Análisis de mercado.
- Análisis de tendencias y oportunidades de expansión.
- Plan de comunicación externa.
- Creación y desarrollo de eventos para la promoción del negocio.
- Negociación de condiciones y presupuestos del evento.
- Organización integral de eventos.
- Coordinación de entidades y empresas participantes.
- Coordinación de personal.
- Trabajos técnicos y de instalador (Técnico de directo, sonido e iluminación).

TRABAJO:

- Venta y alquiler de material de sonido, audiovisual y de iluminación espectacular, a particulares, empresas y organismos públicos.
- Venta e instalación de iluminación LED en bares y discotecas, a nivel provincial.
- Producción integral de eventos musicales, corporativos, publicitarios, etc.

LOGROS:

- Introducción de la tecnología LED para la iluminación decorativa en locales de ocio en Guadalajara. (2006).
- Instalación por primera vez de la sonorización navideña en la ciudad de Guadalajara. (2007-2011).
- Retransmisión la Eurocopa del 2008 y el Mundial de fútbol del 2010, en pantalla gigante de tecnología LED.
- Premio excelencia empresarial CEOE 2010, empresario individual.

Dirección Planificación de compras Representación Gestión financiera Trabajo de campo

Liderazgo Sonido Publicidad #teletrabajo Comunicaciones empresariales Reportaje fotográfico

Asesoramiento Caja Elaboración de presupuestos B2C Trabajo por objetivos

CARNET DE COCHE Asesoramiento de clientes Gestión de atención al cliente Promoción de ventas

Habilidades comunicativas Sistema de iluminación LED Alquileres Optimización de costes de pro...

Gerencia de ventas Desarrollo profesional #Comercial Campañas publicitarias Presupuestos

Negocios Venta telefónica Emprendimiento cierre de ventas Eventos corporativos

Producción de eventos Administración de personal Tienda Proactividad Equipos de iluminación

Sonido en directo Investigación Recursos Humanos Marketing Herramientas Diseño gráfico

Electrónica Conducción Objetivos Gestión de productos Conducción de vehículos

Contratación de servicios indu... Cierre de acuerdo Customer service Atención al público

Prospección del mercado Venta al cliente Comercio ruta Coordinación de espectáculos

Dirección estratégica Comunicación eficaz Eficacia de ventas Negociación de prestaciones

Fidelización de clientes Venta de productos Estrategias de mercado Reposición

Venta personalizada Presentaciones de ventas

AJE, Asociación de jóvenes Empresarios

May 2008 - August 2011 (3 años y 3 meses)

Consejo directivo con 1 - 5 personas a cargo

Secretario de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Guadalajara.

FUNCIONES:

- Gestión de subvenciones públicas.
- Coordinación de eventos.
- Asesoramiento a emprendedores.
- Charlas, conferencias y jornadas de formación.
- Seguimiento y supervisión de planes empresariales.

cierre de ventas Representación Trabajo de campo Administración de personal Proactividad
 Gestión Liderazgo Supervisión #teletrabajo Comunicaciones empresariales Asesoramiento
 Asesoramiento empresarial Elaboración de presupuestos Objetivos Trabajo por objetivos
 Coordinación de eventos CARNET DE COCHE Asesoramiento de clientes
 Análisis de resultados comerci... Promoción de ventas Gestión de atención al cliente
 Cierre de acuerdo Atención al público Customer service Prospección del mercado
 Habilidades comunicativas Comercio Dirección estratégica Comunicación eficaz
 Redacción de informes de dire... Optimización de costes de pro... Eficacia de ventas
 Desarrollo profesional #Comercial Fidelización de clientes Gestión de proveedores Negocios
 Venta telefónica Estrategias de mercado Asesoría comercial Emprendimiento
 Presentaciones de ventas Venta personalizada

Muzik Madness • Venta al por menor

October 2003 - June 2009 (5 años y 8 meses)

12.000 € - 24.000 € Bruto/año

Dirección / gerencia con 1 - 5 personas a cargo

Propietario tienda de música especializada para Discjockeys y profesionales del sector audiovisual.

FUNCIONES:

- Gestión administrativa
- Gestión financiera
- Compras, gestión proveedores.
- Ventas, gestión clientes.
- Marketing y publicidad.
- Desarrollo de venta on line.
- Atención al cliente, devoluciones y resolución de conflictos.
- Creación y desarrollo de eventos para la promoción del negocio.
- Trabajos técnicos y de instalador.

TRABAJOS:

- Distribución de vinilos para discjockeys y discotecas, a nivel provincial.
- Venta de material de sonido e iluminación profesional, zona centro.
- Venta de ropa, accesorios, entradas eventos y merchandising.

LOGROS:

- Primera tienda de música especializada en Guadalajara.
- Promocionar e incentivar el movimiento Dj en la zona centro.

- Planificación de compras Dirección Representación Trabajo de campo Liderazgo
- Microsoft Office Sonido Publicidad sonorización de eventos Comunicaciones empresariales
- Asesoramiento Caja Elaboración de presupuestos B2C Trabajo por objetivos
- Organización de actos de RRPP CARNET DE COCHE Asesoramiento de clientes
- Promoción de ventas Música Gestión de atención al cliente Habilidades comunicativas
- Optimización de costes de pro... Desarrollo profesional Gerencia de ventas #Comercial Negocios
- Venta telefónica Emprendimiento cierre de ventas Venta mayorista de productos t...
- Administración de personal Tienda Adobe Photoshop Atención al cliente Gestión Proactividad
- Instalación de equipos electrot... Compras Herramientas Terminal Punto de Venta (TPV)
- Electrónica Conducción Gestión de productos Objetivos Contratación de servicios indu...
- Informatica Cierre de acuerdo Atención al público Customer service Venta al cliente
- Prospección del mercado Alquiler y transporte de instrum... Comercio Ventas Eficacia de ventas
- Resolución de conflictos Fidelización de clientes Instrumentos Venta de productos
- Gestión de proveedores Audiovisual Logística de ventas online Estrategias de mercado
- Venta personalizada Presentaciones de ventas Reposición

Top Budia • Entretenimiento

October 1999 - April 2002 (2 años y 6 meses)

Mando intermedio con 6 - 10 personas a cargo

Encargado del departamento de producción de eventos en una sala de fiestas.

- Coordinación de relaciones públicas
- Programación de eventos.
- Negociación con proveedores.
- Diseño de publicidad y cartelería.
- Producción técnica de eventos.
- Discjockey.

Planificación de compras Representación Trabajo de campo Administración de personal Tienda

deejay Proactividad Liderazgo Sonido Publicidad Investigación Herramientas

Gestión de equipos Organización de actividades d... Caja B2C Objetivos

CARNET DE COCHE Asesoramiento de clientes Contratación de servicios indu... Cierre de acuerdo

Promoción de ventas Informatica Customer service Atención al público Creatividad publicitaria

Habilidades comunicativas Comercio Coordinación de espectáculos Gestión de eventos

Dirección estratégica Optimización de costes de pro... Eficacia de ventas Desarrollo profesional

Iluminación #Comercial Mezcla de sonido Cartelería Gestión de proveedores Negocios

Negociación con proveedores Relaciones Públicas Mantenimiento de equipo

Control de sonido en audiovisual Emprendimiento Reposición Presentaciones de ventas

Estudios

Estudios reglados

Formación Profesional Grado Medio

Equipos e Instalaciones Electrotécnicas

October 2000 - June 2001 (8 meses)

Bachillerato

Bachillerato

September 1997 - June 1999 (1 año y 9 meses)

Educación Secundaria Obligatoria

Educación Secundaria Obligatoria

IES Luis de Lucena

January 1993 - January 1996 (3 años)

Otros estudios

Otros títulos, certificaciones y carnés

Turismo náutico y deportivo

CADE Benalmádena (EOI)

October 2014

Otros títulos, certificaciones y carnés

Gestión financiera

EOI (Escuela de organización Industrial)

May 2013

Otros títulos, certificaciones y carnés

Curso de Consolidación de empresas innovadoras

EOI (Escuela de organización Industrial)

May 2012

Otros títulos, certificaciones y carnés

Prevención de riesgos laborales básico

SEPECAM

May 2010

Otros títulos, certificaciones y carnés

Inglés comercial y Att al público

SEPECAM

March 2010

Otros títulos, certificaciones y carnés

Técnicas avanzadas de negociación

Centro de estudios superiores empresariales CEOE-GU

December 2009

Otros títulos, certificaciones y carnés

Marketing estratégico

Centro de estudios superiores empresariales CEOE-GU

November 2009

Otros títulos, certificaciones y carnés

Gestión tributaria en la empresa

Centro de estudios superiores empresariales CEOE-GU

May 2009

Otros títulos, certificaciones y carnés

Liderazgo, motivación y coaching

Centro de estudios superiores empresariales CEOE-GU

April 2009

Otros títulos, certificaciones y carnés

Control de gestión

Centro de estudios superiores empresariales CEOE-GU

February 2009

Otros títulos, certificaciones y carnés

Comercio minorista digital

E-Learning

January 2008

Otros títulos, certificaciones y carnés

Instalador de equipos y sistemas de comunicación

Fondo Formación Guadalajara

December 2000

Otros títulos, certificaciones y carnés

Instalación, mantenimiento y reparación de ordenadores

FOREM Guadalajara

December 2000

Estudios no reglados

Otros cursos y formación no reglada

Lean StartUp

CIE Santander (EOI)

February 2025 - August 2025 (6 meses)

Idiomas

Español: Nativo

Inglés: Básico

My english level is basic, but i understand speak and write instructions for order basic of business.

Conocimientos

- Agentes
- Agentes inmobiliarios
- Análisis de las necesidades
- Apertura de mercado
- Asesor
- Asesoramiento
- Asesoramiento empresarial
- Asesoramiento profesional
- Atención al cliente
- B2B
- B2C
- Bienes inmuebles
- Búsqueda
- Captación de clientes
- Carisma
- Cierre de acuerdo
- cierre de ventas
- Cierres
- Comercial
- Compra y venta inmobiliaria
- Comunicación
- Comunicación eficaz
- Comunicaciones empresariales
- Conducción
- Conducción de vehículos
- Consultoría de nuevas empresas
- Customer service
- delegado comercial
- Desarrollo de cartera
- Desarrollo de negocio
- Desarrollo profesional
- Don de gentes
- Dotes comerciales
- Elaboración de presupuestos
- Elaboración de propuestas co...
- Emprendimiento
- Escucha activa
- Estandarización de procesos
- Estrategias de mercado
- Eventos corporativos
- Eventos privados
- Experiencia del cliente
- Fidelización
- Fidelización de clientes
- Flexibilidad
- Gerencia de ventas
- Gestión de atención al cliente
- Gestión de cartera
- Gestión de clientes
- Gestión de contratos de compras
- Gestión de documentos
- Gestión de incidencias
- Gestión de la calidad
- Gestión de productos
- Habilidades comerciales
- Habilidades comunicativas
- Habilidades sociales
- incentivos
- Inmuebles
- Inspección
- Internet
- Investigación
- Liderazgo
- Logística de ventas online
- Marketing comercial
- Mejora continua
- Mejora de Procesos
- Negociación
- Networking
- Objetivos
- Orientación
- Posicionamiento
- Promociones
- Prospección de clientes
- Puerta fría
- PYMES
- Reducción de costes
- Relaciones con el cliente
- Relaciones Públicas
- Representación
- Resolución colaborativa de pro...
- Resolución de conflictos
- Resolución de problemas
- Retail
- ruta

- Salesforce SalesForce CRM Sondeos y prospecciones Técnicas de venta Trabajo de campo
 Trabajo en equipo Valoración de bienes e inmueb... Venta al cliente Venta a puerta fría
 Venta de productos Venta directa Venta personalizada Venta telefónica
 Administración y dirección de e... Adobe Photoshop Alquileres analisis
 Análisis actividad empresarial Apertura de tiendas Asesoría de telecomunicaciones
 Asesoría energética Compradores de segundas res... Consultoría de estrategia y op...
 Contabilidad de comercios Contratación de proveedores d... Contratación de servicios indu...
 Control de sonido en audiovisual Control de sonido en radiodifus... Coordinación de eventos
 Definición de procesos docum... Dirección de equipos Dirección estratégica
 Dirección y desarrollo de equip... Educación secundaria Eficiencia energética Empresas Entorno
 Eventos en directo Gestión de alquileres de fincas Gestión de empresas
 Gestión de inversiones immobili... Gestión de promoción immobili... Gestión de servicios e instalaci...
 Liderazgo en ventas y marketing LinkedIn Lujo Mantenimiento Mantenimiento de sonido
 Marketing estratégico Mejora de procesos de negocio Microsoft Excel Microsoft Office
 Negociación con grandes supe... Networking empresarial Ofimática Organización de eventos
 Planificación de compras Planificación Estratégica Proceso de planificación Procesos de negocio
 Producción de eventos Promoción y publicidad corpor... Publicidad Redacción de informes
 Redes sociales Reportaje fotográfico Reventa de inmuebles Sector inmobiliario internacional
 Sistema de iluminación LED Telecomunicaciones Trabajo por objetivos Transacciones inmobiliarias
 Venta cruzada Venta mayorista de productos t... Administración Análisis y contratación de hipot...
 Coaching empresarial Contabilidad de Costes Contabilidad Financiera Contabilidad tributaria
 Edición de sonido Electrónica Energía Fiscalidad Hipotecas residenciales
 Obtención de financiación Préstamos hipotecarios Servicios financieros Sonido en directo

Situación laboral

Situación laboral

No estoy trabajando

Disponibilidad para viajar

Buena

¿Está buscando trabajo?

Escucho ofertas

Disponibilidad para cambiar de residencia

Buena

Preferencias laborales

Puestos deseados

Asesor/a inmobiliario/a, Delegado/a comercial,
Cuidador/a de mascotas, Representante
comercial

Modalidad

-

Provincia deseada

Asturias

Contrato

Autónomo

Salario

Mínimo anual: 6.000€