



jose miguel soto español

Asesor/a comercial • 07015, Palma de Mallorca, Islas Baleares/Illes Balears

jmsoto55@hotmail.com • • 661060239 (preferente)

Datos del candidato

Carnet de conducir: A1, B Autónomo: No Vehículo propio: Si

Experiencia

Click Autos • Automoción

May 2024 - actualmente (1 año y 10 meses)

Empleado/a

- coches
- Internet
- SalesForce CRM
- Flexibilidad
- Relaciones con clientes
- Trabajo en equipo
- Satisfacción del cliente
- Capacidad Analítica
- Vehículos
- Atención telefónica
- Comercializar
- negociación
- Quejas
- Seguros
- comisiones
- Finanzas
- Calidad
- Asesoramiento comercial
- gestion de clientes
- Mejora continua
- Habilidades de comunicación
- Trabajo por objetivos
- actitud positiva
- Conducción eficiente
- Asesoramiento de clientes
- Limpieza y Orden
- inglés
- profesionalidad
- Promoción de ventas
- Gestión de atención al cliente
- Procesos de negocio
- empresa
- Constancia
- compromiso con la empresa
- Negociación comercial
- Negociación de ofertas
- Soporte técnico
- Campaña comercial
- Concesionario
- CRM
- Presupuestos
- Conducción segura
- Negocios
- Orientación
- Orientación a resultados
- Gestión comercial
- Motor
- Automoción
- Toma de decisiones
- tolerancia a la frustración
- Atención al cliente
- Proactividad
- Gestión
- Responsabilidad
- Gestión de reclamaciones
- Venta consultiva
- Digital
- Organización
- Desplazamientos urbanos e int...
- Gestión de productos
- Orientación al cliente
- Ofimática
- conocimiento del producto
- Conducción de vehículos
- Análisis
- Escucha activa
- objetivos
- Atención al público
- Gestión del tiempo
- Venta al cliente
- Pruebas
- Ventas
- Campañas
- Asesoría
- Seguridad
- informática
- Comunicación efectiva
- Seguimiento de ofertas comerc...
- clientes
- Técnicas de venta
- Manejo Herramientas Digitales
- Fidelización
- Don de Gentes
- Camionetas
- Asesoramiento profesional
- Documentación

Centro Cibic • Fabric. prod. metálicos, hierro, acero

May 2020 - April 2024 (3 años y 11 meses)

Mando intermedio con 1 - 5 personas a cargo

- Internet
- Asesoramiento técnico
- CAPTACION
- Relaciones con clientes
- liderazgo de equipos
- Atención telefónica
- Comercializar
- Supervisión
- negociación
- Quejas
- Finanzas
- Calidad
- Mejora continua
- gestion de clientes
- Habilidades de comunicación
- Trabajo por objetivos
- actitud positiva
- Limpieza y Orden
- Análisis actividad empresarial
- Procesos de negocio
- Coordinación de ventas
- Gestión de recursos humanos
- Constancia
- Negociación comercial
- Negociación de ofertas
- Soporte técnico
- Concesionario
- Presupuestos
- Negocios
- Conducción segura
- CRM
- Orientación a resultados
- Búsqueda
- Gestión comercial
- puerta fría
- tolerancia a la frustración
- desarrollo de negocio
- Atención al cliente
- Responsabilidad
- Epis
- Venta consultiva
- Digital
- Organización
- Conducción
- Orientación al cliente
- Conducción de furgoneta
- Análisis
- Planificación Estratégica
- Atención al público
- Gestión del tiempo
- Venta al cliente
- Seguridad
- informática
- Seguimiento de ofertas comerc...
- clientes
- Técnicas de venta
- Estrategia empresarial
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Higiene industrial
- Captación de cuentas
- Estrategia
- Dirección
- SalesForce CRM
- Flexibilidad
- Trabajo en equipo
- Control de inventario
- Satisfacción del cliente
- Liderazgo
- Capacidad Analítica
- Elaboración de propuestas co...
- comisiones
- Mantenimiento
- Asesoramiento comercial
- Conducción eficiente
- Asesoramiento de clientes
- Planificacion
- Talleres
- Furgonetas
- inglés
- profesionalidad
- Promoción de ventas
- Gestión de atención al cliente
- Vestuario
- empresa
- compromiso con la empresa
- prospección activa
- Industria
- Campaña comercial
- coordinacion de equipos
- Orientación
- Prospección de mercado
- Distribuidores
- Carpintería
- Materiales de construcción
- Toma de decisiones
- Gestión
- Proactividad
- Construcción
- Gestión de reclamaciones
- Compras
- Desplazamientos urbanos e int...
- Gestión de productos
- Ofimática
- conocimiento del producto
- Conducción de vehículos
- Escucha activa
- objetivos
- Análisis de productos
- Prescripción
- fidelización de clientes
- Ventas
- Campañas
- Asesoría
- Comunicación efectiva
- Manejo Herramientas Digitales
- Don de Gentes
- Camionetas
- Estrategias de mercado

Kärcher • Instalación de máquinas y equipos industriales

March 2019 - September 2019 (6 meses)

Especialista con 0 personas a cargo

Gestión de grandes cuentas

Cadenas hoteleras

Empresas de aviación

Empresas de servicios y limpieza

Administración local y autonómica

Estaciones de servicio

Consecución de acuerdos de suministro y mantenimiento

Gestión de incidencias

Asistencia a ferias

- Asesoramiento técnico
- Internet
- CAPTACION
- Negociación con grandes supe...
- Relaciones con clientes
- liderazgo de equipos
- Atención telefónica
- Comercializar
- Supervisión
- negociación
- Quejas
- Calidad
- Finanzas
- Mejora continua
- gestion de clientes
- Habilidades de comunicación
- Trabajo por objetivos
- actitud positiva
- Limpieza y Orden
- analisis de mercado
- Análisis actividad empresarial
- Procesos de negocio
- Coordinación de ventas
- Constancia
- Negociación comercial
- Negociación de ofertas
- Soporte técnico
- Presupuestos
- CRM
- Negocios
- Conducción segura
- Piezas
- Maquinaria industrial
- Orientación a resultados
- Búsqueda
- Gestión comercial
- puerta fría
- Motor
- tolerancia a la frustración
- Atención al cliente
- Promoción
- Responsabilidad
- Venta consultiva
- Digital
- Organización
- Conducción
- Planificación comercial
- Orientación al cliente
- Conducción de furgoneta
- Análisis
- Atención al público
- Gestión del tiempo
- Venta al cliente
- Pruebas
- ventas hosteleria
- Seguridad
- informática
- Seguimiento de ofertas comerc...
- clientes
- Técnicas de venta
- Estrategia empresarial
- Presentaciones
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Higiene industrial
- Documentación
- Captación de cuentas
- Estrategia
- SalesForce CRM
- Hostelería
- Flexibilidad
- sector industrial
- Satisfacción del cliente
- Control de inventario
- Trabajo en equipo
- Capacidad Analítica
- Elaboración de propuestas co...
- Comunicaciones empresariales
- comisiones
- Mantenimiento
- Asesoramiento comercial
- Conducción eficiente
- Planificacion
- Asesoramiento de clientes
- Talleres
- profesionalidad
- inglés
- Gestión de atención al cliente
- Promoción de ventas
- empresa
- Venta directa
- Desarrollo profesional
- compromiso con la empresa
- B2B
- prospección activa
- Industria
- Campaña comercial
- Orientación
- Prospección de mercado
- Distribuidores
- Toma de decisiones
- Proactividad
- Gestión
- Construcción
- Gestión de reclamaciones
- Desplazamientos urbanos e int...
- Gestión de productos
- Ofimática
- conocimiento del producto
- Conducción de vehículos
- objetivos
- Escucha activa
- Análisis de productos
- Prescripción
- fidelización de clientes
- Ventas
- Campañas
- Asesoría
- Comunicación efectiva
- Manejo Herramientas Digitales
- Don de Gentes
- Camionetas
- Estrategias de mercado

Geko baleares generadores • Maquinaria

May 2013 - March 2019 (5 años y 10 meses)

Dirección / gerencia con 6 - 10 personas a cargo

Venta y mantenimiento de generadores eléctricos así como equipos completos de energía solar

Venta a empresas particulares, cadenas hoteleras y organismos oficiales

Supervisión del equipo de ventas en relación a visitas y seguimiento de CRM

Motivación del equipo, asistiendo a eventos y ferias a nivel europeo.

Acompañamiento de la red de ventas.

Visitas periódicas a la fábrica (Alemania) para estudio de nuevos equipos.

- Asesoramiento técnico
- Internet
- CAPTACION
- Relaciones con clientes
- liderazgo de equipos
- Atención telefónica
- Comercializar
- Supervisión
- negociación
- Quejas
- Calidad
- Finanzas
- gestion de clientes
- Mejora continua
- Habilidades de comunicación
- Trabajo por objetivos
- actitud positiva
- Limpieza y Orden
- analisis de mercado
- Análisis actividad empresarial
- Procesos de negocio
- Coordinación de ventas
- Gestión de recursos humanos
- Constancia
- Negociación comercial
- Negociación de ofertas
- Soporte técnico
- Conducción segura
- Presupuestos
- CRM
- Negocios
- Piezas
- Maquinaria industrial
- Orientación a resultados
- Búsqueda
- Gestión comercial
- puerta fría
- Motor
- tolerancia a la frustración
- desarrollo de negocio
- Promoción
- Atención al cliente
- Responsabilidad
- Venta consultiva
- Digital
- Organización
- Conducción
- Planificación comercial
- Orientación al cliente
- Análisis
- Planificación Estratégica
- Atención al público
- Gestión del tiempo
- Venta al cliente
- Pruebas
- ventas hosteleria
- Seguridad
- informática
- Seguimiento de ofertas comerc...
- clientes
- Estrategia empresarial
- Técnicas de venta
- Presentaciones
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Documentación
- Captación de cuentas
- Estrategia
- Dirección
- Hostelería
- SalesForce CRM
- Flexibilidad
- sector industrial
- Trabajo en equipo
- Control de inventario
- Satisfacción del cliente
- Liderazgo
- Capacidad Analítica
- Energía
- Elaboración de propuestas co...
- Comunicaciones empresariales
- Seguros
- comisiones
- Motivación de equipo
- Mantenimiento
- Asesoramiento comercial
- Asesoramiento de clientes
- Planificacion
- Conducción eficiente
- Furgonetas
- Talleres
- profesionalidad
- inglés
- Gestión de atención al cliente
- Promoción de ventas
- empresa
- Gerencia de ventas
- Desarrollo profesional
- compromiso con la empresa
- B2B
- prospección activa
- Industria
- Campaña comercial
- coordinacion de equipos
- Orientación
- Prospección de mercado
- Distribuidores
- Toma de decisiones
- Gestión
- Proactividad
- Construcción
- Gestión de reclamaciones
- Compras
- Desplazamientos urbanos e int...
- Gestión de productos
- Ofimática
- conocimiento del producto
- Conducción de vehículos
- Escucha activa
- objetivos
- Análisis de productos
- Prescripción
- fidelización de clientes
- Ventas
- Campañas
- Asesoría
- Comunicación efectiva
- Manejo Herramientas Digitales
- Elaboración del plan de negocio
- Don de Gentes
- Camionetas

Estrategias de mercado

Berner • Venta al por mayor

March 2010 - April 2013 (3 años y 1 mes)

18.000 € - 24.000 € Bruto/año

Especialista con 0 personas a cargo

Venta de ferretería industrial a empresas y autónomos del sector construcción, electricidad, fontanería, mantenimiento, aluminio y cristal.

Prospección y recuperación de clientes inactivos.

Resolución de conflictos y entrega de material y cobros en momentos puntuales

- Internet
- Asesoramiento técnico
- CAPTACION
- Negociación con grandes supe...
- Relaciones con clientes
- Atención telefónica
- Comercializar
- negociación
- Quejas
- Finanzas
- Calidad
- Mejora continua
- gestion de clientes
- Habilidades de comunicación
- actitud positiva
- Trabajo por objetivos
- Limpieza y Orden
- Lubricantes
- análisis de mercado
- Procesos de negocio
- Constancia
- Negociación comercial
- Negociación de ofertas
- Soporte técnico
- Piezas
- Negocios
- Conducción segura
- CRM
- Presupuestos
- Orientación a resultados
- Búsqueda
- Gestión comercial
- puerta fría
- tolerancia a la frustración
- desarrollo de negocio
- Atención al cliente
- Responsabilidad
- Epis
- Venta consultiva
- Digital
- Organización
- Conducción
- Planificación comercial
- Orientación al cliente
- Análisis
- Gestión del tiempo
- Venta al cliente
- Pruebas
- ventas hosteleria
- informática
- Seguridad
- Seguimiento de ofertas comerc...
- clientes
- Técnicas de venta
- Presentaciones
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Higiene industrial
- Documentación
- Captación de cuentas
- Estrategia
- SalesForce CRM
- Hostelería
- Flexibilidad
- sector industrial
- Control de inventario
- Satisfacción del cliente
- Trabajo en equipo
- Capacidad Analítica
- Comunicaciones empresariales
- Elaboración de propuestas co...
- comisiones
- Motivación de equipo
- Asesoramiento comercial
- Planificacion
- Asesoramiento de clientes
- Conducción eficiente
- Talleres
- inglés
- profesionalidad
- Promoción de ventas
- Gestión de atención al cliente
- Vestuario
- empresa
- Venta directa
- Desarrollo profesional
- compromiso con la empresa
- B2B
- prospección activa
- Industria
- química
- Campaña comercial
- Orientación
- Prospección de mercado
- Carpintería
- Materiales de construcción
- Toma de decisiones
- Gestión
- Proactividad
- Construcción
- Gestión de reclamaciones
- Desplazamientos urbanos e int...
- Gestión de productos
- Ofimática
- conocimiento del producto
- Conducción de vehículos
- Escucha activa
- objetivos
- Análisis de productos
- Prescripción
- fidelización de clientes
- Ventas
- Campañas
- Asesoría
- Comunicación efectiva
- Manejo Herramientas Digitales
- Don de Gentes
- Camionetas

MECANICA DE VEHICULOS VOLVO • Automoción

March 2006 - February 2010 (3 años y 11 meses)

Empleado/a con 0 personas a cargo

Venta de camiones nuevos y usados y servicios de taller

Elaboración de ofertas y presupuestos carroza dos a cliente final

Venta a empresas y particulares y organismos oficiales

Visitas con clientes a ferias eventos y carrocería

coches Asesoramiento técnico Internet CAPTACION Relaciones con clientes Vehículos

Atención telefónica Comercializar negociación Quejas Finanzas Calidad Mejora continua

gestion de clientes Habilidades de comunicación actitud positiva Trabajo por objetivos

Limpieza y Orden analisis de mercado Procesos de negocio Constancia Negociación comercial

Negociación de ofertas Soporte técnico Concesionario CRM Piezas Conducción segura

Presupuestos Negocios Maquinaria industrial Orientación a resultados Búsqueda

sector agricola Gestión comercial puerta fría Motor Automoción tolerancia a la frustración

Promoción Atención al cliente Responsabilidad Venta consultiva Digital Transporte

Organización Conducción Planificación comercial Orientación al cliente Conducción de furgoneta

Análisis Ventas de vehículos industriales Atención al público Gestión del tiempo Venta al cliente

Pruebas informática Seguridad Seguimiento de ofertas comerc... clientes Técnicas de venta

Presentaciones Fidelización Asesoramiento profesional Captación de cuentas Documentación

Estrategia camiones tractores Salesforce CRM Flexibilidad maquinaria agricola

Satisfacción del cliente Trabajo en equipo sector industrial Capacidad Analítica

Elaboración de propuestas co... Seguros comisiones Mantenimiento Asesoramiento comercial

Conducción eficiente Planificacion Asesoramiento de clientes Furgonetas Talleres inglés

profesionalidad Promoción de ventas Gestión de atención al cliente empresa

compromiso con la empresa B2B Respuestas vehiculo industrial prospección activa Industria

Campaña comercial Orientación Prospección de mercado Toma de decisiones Gestión

Proactividad Construcción Gestión de reclamaciones Desplazamientos urbanos e int...

Gestión de productos Ofimática conocimiento del producto Conducción de vehículos

Escucha activa objetivos Análisis de productos Prescripción fidelización de clientes Ventas

Campañas Asesoría Comunicación efectiva Manejo Herramientas Digitales Don de Gentes

Camionetas

AUTO VIDAL S.A. • Automoción

October 2004 - March 2006 (1 año y 5 meses)

1.500 € - 3.600 € Bruto/mes

Empleado/a

Venta a particulares y empresas de turismos Mercedes en exposición.

Venta de servicios financieros y seguros.

- coches
- Internet
- Relaciones con clientes
- Vehículos
- Atención telefónica
- Comercializar
- negociación
- Quejas
- Finanzas
- Calidad
- gestion de clientes
- Mejora continua
- Habilidades de comunicación
- actitud positiva
- Trabajo por objetivos
- Limpieza y Orden
- analisis de mercado
- Procesos de negocio
- Constancia
- Negociación comercial
- Negociación de ofertas
- Soporte técnico
- Concesionario
- Presupuestos
- Conducción segura
- CRM
- Negocios
- Orientación a resultados
- Búsqueda
- Gestión comercial
- Motor
- Automoción
- tolerancia a la frustración
- Atención al cliente
- Responsabilidad
- Venta consultiva
- Digital
- Transporte
- Organización
- Conducción
- Orientación al cliente
- Análisis
- Atención al público
- Gestión del tiempo
- Venta al cliente
- Pruebas
- informática
- Seguridad
- Seguimiento de ofertas comerc...
- clientes
- Técnicas de venta
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Documentación
- Captación de cuentas
- SalesForce CRM
- Flexibilidad
- Trabajo en equipo
- Satisfacción del cliente
- Capacidad Analítica
- Elaboración de propuestas co...
- Comunicaciones empresariales
- Seguros
- comisiones
- Asesoramiento comercial
- Conducción eficiente
- Asesoramiento de clientes
- Planificacion
- Furgonetas
- Talleres
- profesionalidad
- inglés
- Gestión de atención al cliente
- Promoción de ventas
- empresa
- compromiso con la empresa
- B2B
- prospección activa
- Campaña comercial
- Orientación
- Prospección de mercado
- Toma de decisiones
- Proactividad
- Gestión
- Gestión de reclamaciones
- Desplazamientos urbanos e int...
- Gestión de productos
- Ofimática
- conocimiento del producto
- Conducción de vehículos
- Escucha activa
- objetivos
- Análisis de productos
- fidelización de clientes
- Ventas
- Campañas
- Asesoría
- Comunicación efectiva
- Manejo Herramientas Digitales
- Don de Gentes
- Camionetas

GERMOVIL S.A. • Automoción

June 1999 - October 2004 (5 años y 4 meses)

Mando intermedio con 1 - 5 personas a cargo

Prospección y venta de vehículos comerciales Volkswagen tanto a empresas como particulares
 Seguimiento del equipo comercial con reuniones periódicas, así como su valoración y motivación
 Reuniones mensuales con el área manager

Asistencia a cursos de técnica, Ventas y gestión de equipos

Pruebas activas con grandes cuentas respecto a cesión de vehículos.

- coches
- Asesoramiento técnico
- Internet
- CAPTACION
- Relaciones con clientes
- liderazgo de equipos
- Vehículos
- Atención telefónica
- Comercializar
- Supervisión
- negociación
- Quejas
- Finanzas
- Calidad
- gestion de clientes
- Mejora continua
- Habilidades de comunicación
- actitud positiva
- Trabajo por objetivos
- Limpieza y Orden
- analisis de mercado
- Análisis actividad empresarial
- Procesos de negocio
- Coordinación de ventas
- Gestión de recursos humanos
- Constancia
- Negociación comercial
- Negociación de ofertas
- Soporte técnico
- Concesionario
- Conducción segura
- CRM
- Negocios
- Presupuestos
- Orientación a resultados
- Búsqueda
- Gestión comercial
- puerta fría
- Motor
- Automoción
- tolerancia a la frustración
- desarrollo de negocio
- Atención al cliente
- Promoción
- Responsabilidad
- Venta consultiva
- Digital
- Transporte
- Organización
- Conducción
- Planificación comercial
- Orientación al cliente
- Conducción de furgoneta
- Análisis
- Planificación Estratégica
- Gestión del tiempo
- Atención al público
- Venta al cliente
- Pruebas
- Seguridad
- informática
- Seguimiento de ofertas comerc...
- clientes
- Estrategia empresarial
- Técnicas de venta
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Documentación
- Captación de cuentas
- Estrategia
- Dirección
- Hostelería
- SalesForce CRM
- Flexibilidad
- Satisfacción del cliente
- sector industrial
- Trabajo en equipo
- Control de inventario
- Capacidad Analítica
- Liderazgo
- Elaboración de propuestas co...
- Comunicaciones empresariales
- Seguros
- comisiones
- Motivación de equipo
- Mantenimiento
- Asesoramiento comercial
- Planificacion
- Asesoramiento de clientes
- Conducción eficiente
- Furgonetas
- Talleres
- profesionalidad
- inglés
- Promoción de ventas
- Gestión de atención al cliente
- empresa
- Desarrollo profesional
- Gerencia de ventas
- compromiso con la empresa
- B2B
- Respuestos vehiculo industrial
- prospección activa
- Campaña comercial
- coordinacion de equipos
- Orientación
- Prospección de mercado
- Distribuidores
- Toma de decisiones
- Proactividad
- Gestión
- Gestión de reclamaciones
- Desplazamientos urbanos e int...
- Gestión de productos
- Ofimática
- conocimiento del producto
- Conducción de vehículos
- Escucha activa
- objetivos
- Análisis de productos
- Prescripción
- fidelización de clientes
- Ventas
- Campañas
- Asesoría
- Comunicación efectiva
- Manejo Herramientas Digitales
- Don de Gentes
- Camionetas

Estrategias de mercado

THE DISNEY STORE S.A. • Venta al por mayor

January 1990 - June 1999 (9 años y 5 meses)

Empleado/a con 0 personas a cargo

ATENCION AL CLIENTE, COBROS EN CAJA, RESPONSABLE ALMACEN, TANTO EN DESCARGAS DE GENERO COMO EN PLANIFICACION, ASI COMO CONFECCION DE HORARIOS DEL PERSONAL Y APERTURAS Y CIERRES DE TIENDA.

RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO DE MERCHANDISING

- Flexibilidad
- Relaciones con clientes
- Control de inventario
- Trabajo en equipo
- Satisfacción del cliente
- Liderazgo
- Capacidad Analítica
- Comercializar
- Supervisión
- Quejas
- Caja
- Mejora continua
- Habilidades de comunicación
- actitud positiva
- Planificación
- Asesoramiento de clientes
- Limpieza y Orden
- profesionalidad
- inglés
- Promoción de ventas
- Gestión de atención al cliente
- Procesos de negocio
- Constancia
- compromiso con la empresa
- Campaña comercial
- coordinación de equipos
- Orientación
- Retail
- Tarjeta de fidelización
- Toma de decisiones
- tolerancia a la frustración
- Gestión
- Atención al cliente
- Proactividad
- Responsabilidad
- Gestión de reclamaciones
- Digital
- Organización
- Gestión de productos
- Orientación al cliente
- Análisis
- objetivos
- Escucha activa
- Atención al público
- Venta al cliente
- Ventas
- Campañas
- informática
- Comunicación efectiva
- Seguridad
- clientes
- Manejo Herramientas Digitales
- Fidelización
- Don de Gentes
- comercio

Estudios

Estudios reglados

Formación Profesional Grado Superior

Hostelería y Turismo

fray junipero serra

September 1981 - June 1983 (1 año y 9 meses)

Idiomas**Español:** Nativo**Catalán:** Nativo**Inglés:** Intermedio**Conocimientos**

- Acompañamiento red de ventas
- actitud positiva
- Análisis
- Análisis actividad empresarial
- análisis de mercado
- Análisis de productos
- Asesoramiento comercial
- Asesoramiento de clientes
- Asesoramiento profesional
- Asesoramiento técnico
- Asesoría
- Atención al cliente
- Atención al público
- Atención telefónica
- Automoción
- B2B
- Búsqueda
- Caja
- Calidad
- camiones
- Camionetas
- Campaña comercial
- Campañas
- Capacidad Analítica
- CAPTACION
- Captación de cuentas

Carpintería clientes coches Comercializar comercio comisiones Compras
 compromiso con la empresa Comunicación efectiva Comunicaciones empresariales Concesionario
 Conducción Conducción de furgoneta Conducción de vehículos Conducción eficiente
 Conducción segura conocimiento del producto Constancia Construcción Control de inventario
 coordinacion de equipos Coordinación de ventas CRM Demostración de productos
 desarrollo de negocio Desarrollo profesional Desplazamientos urbanos e int... Digital Dirección
 Distribuidores Documentación Don de Gentes Elaboración del plan de negocio
 Elaboración de propuestas co... empresa Energía Epis Escucha activa Estrategia
 Estrategia empresarial Estrategias de mercado Fidelización fidelización de clientes Finanzas
 Flexibilidad Furgonetas Gerencia de ventas Gestión Gestión comercial
 Gestión de atención al cliente gestion de clientes gestion de cobros Gestión del tiempo
 Gestión de productos Gestión de reclamaciones Gestión de recursos humanos
 Habilidades de comunicación Higiene industrial Hostelería Industria
 Informática aplicada a sector a... Internet Liderazgo liderazgo de equipos Limpieza y Orden
 Lubricantes Manejo Herramientas Digitales Mantenimiento maquinaria agricola
 Maquinaria industrial Materiales de construcción Mejora continua Microsoft Internet Explorer
 Microsoft Office Microsoft Outlook Microsoft Word Motivación de equipo Motor negociación
 Negociación comercial Negociación con grandes supe... Negociación de ofertas Negocios
 objetivos Ofimática Organización Orientación Orientación al cliente Orientación a resultados
 Piezas Planificacion Planificación comercial Planificación Estratégica Prescripción
 Presentaciones Presupuestos Proactividad Procesos de negocio profesionalidad Promoción
 Promoción de ventas prospección activa Prospección de clientes Prospección de mercado
 Pruebas puerta fría Quejas química Relaciones con clientes Responsabilidad
 Respuestas vehiculo industrial Retail Salesforce CRM Satisfacción del cliente sector agricola
 sector industrial Seguimiento de ofertas comerc... Seguridad Seguros Sondeos y prospecciones
 Soporte técnico Supervisión Talleres Tarjeta de fidelización Técnicas de venta
 tolerancia a la frustración Toma de decisiones Trabajo en equipo Trabajo por objetivos tractores
 Transporte Uso de Windows Vehículos Venta al cliente Venta a puerta fría Venta consultiva
 Venta directa Venta mayorista de calzado Ventas Ventas de vehículos industriales
 ventas hosteleria Vestuario CRM (Customer Relationship ... informática inglés

Situación laboral
Estoy trabajando

Disponibilidad para viajar
Buena

¿Está buscando trabajo?

Escucho ofertas

Disponibilidad para cambiar de residencia
Buena

Preferencias laborales

Puestos deseados
Director/a comercial, Comercial, Jefe/a de ventas, Repartidor/a en furgoneta

Provincia deseada
Islas Baleares/Illes Balears

Jornada
Completa

Modalidad
-

Contrato
Indefinido

Salario
Mínimo mensual: 1.400€