

Yure Da Silveira Gama

AGENTE COMERCIAL



INFORMACIÓN PERSONAL



10/04/1996



(34) 613 07 78 20



yurecontprofesional@gmail.com



Calle Jose Remis Ovalle
Oviedo, Asturias 33011

APTITUDES

- Flexibilidad
- Orientación a resultados
- Comunicación efectiva
- Técnicas de cierre de ventas
- Liderazgo comercial
- Análisis de KPIs

HABILIDADES

- Venta en frío
- Ventas B2B y B2C
- Seguimiento y fidelización
- CRM
- Investigación de mercado
- Negociación y asesoramiento

Profesional con cinco años de experiencia en el área comercial, tanto en ventas B2B como B2C. Me caracterizo por tener una fuerte orientación al cliente y a los resultados, así como una actitud proactiva y dinámica. Acostumbrado a trabajar con métodos estructurados, me adapto con facilidad a diferentes entornos y desafíos comerciales.

EXPERIENCIA LABORAL



SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

Tenple Madrid

Ene 2023 - Dic 2025

Instalación Deportiva

Madrid

- Team leader: Coordinación y motivación del equipo para alcanzar los objetivos comerciales establecidos.
- Estrategia de prospección y seguimiento de leads.
- Desarrollo de relaciones y alianzas comerciales en el sector deportivo.
- Reuniones y presentación de demos.
- Gestión de matrículas, venta cruzada, cierre de reservas y seguimiento.



SALES REPRESENTATIVE

Woolsocks Fintech

Ago 2022 - Dic 2022

Tecnología Financiera

Madrid

- Prospección activa mediante visitas a puerta fría y llamadas en frío para la captación de nuevos clientes.
- Planificación y ejecución de visitas comerciales, liderando la gestión de equipo como mánager de zona.
- Coordinación de reuniones comerciales, negociación y cierre de contratos con seguimiento postventa.
- Elaboración de reportes diarios y semanales con análisis de resultados, y gestión de CRM (airtable).



SPORTS ADVISOR

Gahayr Sports

Ago 2021 - Jul 2022

Asesoría Deportiva

Remoto

- Creación, segmentación y mantenimiento de bases de datos de talento y contactos clave del sector deportivo.
- Asesoramiento estratégico y personalizado a atletas, así como negociación directa con direcciones deportivas y clubes.
- Análisis y desarrollo del mercado futbolístico europeo.
- Creación de estrategia de marketing y gestión de RRSS.

IDIOMA

- ESPAÑOL
- INGLÉS
- PORTUGUÉS

EDUCACIÓN

Homologación Graduado en
Educación Secundaria y Bachiller

Nota média: 7.86

Instituto Santa Teresinha, Brasil

Febrero 2011 - Diciembre 2013

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

REVENUE SQUARED

Sales Development Representative

Abril - 2024

UNIVERSIDAD EUROPEA

Técnicas de Venta

Mayo - 2023

INESEM BUSINESS SCHOOL

Key Account Manager

Septiembre - 2022

SALES BUSINESS SCHOOL

Consultor de Ventas B2B

Febrero - 2022

CURSOS INEM

Agente Comercial

Junio - 2021



SALES REPRESENTATIVE

Betterplace

Software Inmobiliario

Ene 2021 - Jul 2021

Oviedo

- Desarrollo comercial en el mercado portugués, identificando y abriendo nuevas oportunidades de negocio y gestionando una cartera activa de clientes.
- Prospección comercial mediante llamadas en frío, planificación estratégica de reuniones y seguimiento continuo de leads cualificados.
- Presentación de demostraciones de producto, gestión de procesos de onboarding digital y negociación comercial hasta el cierre de ventas.
- Registro y análisis de la actividad comercial en CRM, así como elaboración de reportes diarios para el equipo de ventas.



COMERCIAL DE VENTAS

Professional Direct Sales

Venta Directa

Ene 2019 - Dic 2020

Oviedo

- Asesoramiento personalizado y venta de una amplia gama de productos, adaptados a las necesidades del cliente.
- Prospección activa mediante llamadas en frío, concertación de visitas comerciales y mantenimiento de relaciones a largo plazo.
- Gestión de cartera de clientes: seguimiento postventa, resolución de incidencias y detección de nuevas oportunidades de negocio.
- Cumplimiento y superación de objetivos comerciales diarios, con enfoque en resultados y satisfacción del cliente.

COLABORACIÓN PROFESIONAL



SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

Temple Madrid

Instalación Deportiva

Ene 2023 - Dic 2025

Madrid

- Diseño e implementación de estrategias de prospección y captación de futbolistas para el desarrollo del Área Internacional en el complejo deportivo Tenple.
- Desarrollo y consolidación de relaciones estratégicas y alianzas profesionales dentro del sector deportivo.
- Realización de reuniones comerciales y presentación de demostraciones de Sports Programs a clientes y partners.
- Gestión integral de matrículas, venta cruzada de servicios de Asesoría Deportiva, cierre de reservas y seguimiento postventa.
- Coordinación y optimización de la logística de estadia y transporte de los futbolistas hacia las instalaciones de entrenamiento.

PROYECTO PROFESIONAL - INDEPENDIENTE



EVENT MANAGER DEPORTIVO

Diciembre de 2025

- Gestión comercial aplicada al evento deportivo, centrada en la captación de participantes y cierre de inscripciones, generando valor añadido.
- Colaboración comercial y de gestión con Spain International Sports, asegurando un enfoque orientado a resultados.
- Consultoría comercial y captación de clientes para Prostar Academy, identificando oportunidades y desarrollando relaciones estratégicas.
- Combinación de ventas, atención al cliente y coordinación operativa para optimizar la experiencia de los participantes y partners.



EVENT MANAGER DEPORTIVO

Agosto de 2025

- Colaboración comercial y estrategia de marketing con Spain International Sports, empresa especializada en eventos internacionales a nivel fútbol.
- Prospección de clientes y academias de fútbol a nivel global a través de LinkedIn, identificando leads cualificados.
- Seguimiento del lead, realización de reuniones comerciales y presentación del sports program a academias y partners internacionales.
- Coordinación del onboarding y la estancia del cliente en Madrid, ciudad donde se desarrolla el programa deportivo.
- Orientación constante a resultados y desarrollo de alianzas con academias de fútbol internacionales.



CAMPAÑA COMERCIAL PARA CONGRESO

Octubre de 2025

- Diseño y ejecución de campañas comerciales para eventos del sector de estética avanzada, generando alto impacto en visibilidad de marca y conversión de clientes potenciales.
- Planificación estratégica y creativa de acciones promocionales a nivel internacional, logrando posicionamiento destacado.
- Prospección activa y gestión de potenciales clientes, con el objetivo de ampliar la base de contactos calificados y facilitar cierres comerciales.
- Reuniones online de presentación comercial, negociación y cierre de acuerdos de ticket alto, incluyendo seguimiento postventa y fidelización.