



IMANOL P.

Asesor de ventas

EDUCACIÓN

-FP II – Gestión Comercial y Marketing (IES ANA MARIA SANZ)

-Bachillerato y ESO (IES BASOKO)

*Ciencias Empresariales (Universidad Pública de Navarra) Sin Finalizar

EXPERIENCIA LABORAL

ASESOR CONSULTIVO B2B 09/2018 - Actualidad
COTEL SL – VODAFONE BUSINESS

TAREAS COMERCIALES. VENTAS SERVICIO EN COMUNICACIONES PARA PYMES
(Proyectos De Comunicaciones)

CAPTACIÓN Y FEIDELIZACIÓN DE NUEVOS CLIENTES; OFRECIENDO SERVICIOS
VODAFONE; Y PROYECTOS A MEDIDA CON HERRAMIENTAS DE MERCADO;
AZURE; OYSTA GESTIÓN DE FLOTAS; OFFICE 365.....

ASESOR COMERCIAL B2B 10/2009 - 04/2018
RICOH ESPAÑA S.L.U.

TAREAS COMERCIALES. VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIO.
(HW printing, HW IT, servicios informáticos, telecomunicaciones, etc....)

VISITAS – FIDELIZACION – VENTAS

REPORTES DIARIOS.

ELABORACION DE PROPUESTAS – AUDITORIAS DE GASTOS

*atendiendo directamente más de 700 clientes; organización de mi agenda,
resolución de problemas, dudas e inquietudes de clientes, identificación de
puntos de mejoras, fidelización; y todo ello para la consecución de objetivos a
través de la venta.

AGENTE COMERCIAL 09/2008 Hasta 09/2009
START PEOPLE (actual RANDSTAD ETT)

TAREAS COMERCIALES – VENTA SE SERVICIOS.

VISITAS CLIENTES Y NO CLIENTES.

GENERACION DE CONTRATOS EN LA SEGURIDAD SOCIAL.

ENTREVISTAS A CANDIDATOS.

AGENTE COMERCIAL 06/2007 Hasta 06/2008
ANANDA GESTION ETT

TAREAS COMERCIALES.

VISITAS CLIENTES Y NO CLIENTES.

GENERACION DE CONTRATOS EN LA SEGURIDAD SOCIAL.

ENTREVISTAS A CANDIDATOS.

Soy eficaz en la generación de fidelidad y la creación de relaciones a largo plazo con los clientes a la vez que supero los objetivos de venta. Soy un profesional de ventas consultiva orientadas a la consecución de resultados con excepcionales dotes de presentación. Empatizo con los clientes y ellos confían en mí. Soy persuasivo en las ventas y con amplia experiencia.

FECHA NACIMIENTO:
09/10/1985

OTROS DATOS

NIVEL DE INGLES:
MEDIO – LEIDO Y HABLADO

CARNET DE CONDUCIR Y VEHICULO
PROPIO