



MIGUEL RENGEL CARRASCO

23/12/1980

Calafell (Tarragona)

mrc201034@gmail.com

TEL: 611666024

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- -E.S.O.
- -FP ADMINISTRATIVO

HABILIDADES

Atención al cliente

Cierres de Venta

Creación Web y APPS

Creación y gestión de LEADS

CRM (Customer Relationship Management)

Gestión KPI'S

Microsoft Dynamics CRM

Microsoft Office

Microsoft Windows

Microsoft Word

Redes sociales

Técnicas de venta

Venta cruzada

venta telefonica

Microsoft Excel

EXPERIENCIA COMERCIAL:

BLINKER DIVISIÓN AUTOMOCIÓN 2006-2009 (Venta directa de productos de automoción a talleres y concesionarios, fidelización y ampliación de cartera de clientes).

ESTRUCTURAS DE VENTA DIRECTA 2009-2013 (Venta de productos relacionados con el ahorro energético a particulares, Administradores de fincas y Pymes).

ADT/TYCO 2013-2015 (Venta de servicios de seguridad grado 2 y videovigilancia para particulares y pymes).

PPROSEGUR 2015-2018 (Venta de servicios de seguridad grado 2 y videovigilancia para pymes y particulares).

ADT 2018/2020 (Venta de servicios de seguridad grado 2 y videovigilancia para particulares y pymes).

SAFETYKLEEN 2021-Actualmente (Venta de servicios de maquinaria para la limpieza de piezas industriales y servicios de gestión de residuos.

Logros: En Blinker España número 1 en venta de herramientas neumáticas, en Prosegur número 3 en venta de alarmas en Catalunya y Aragon.

FORMACIÓN CONTINUA DE PROCESOS Y TÉCNICAS DE VENTA, PRODUCTO QUE COMERCIALIZO Y EL DE LA COMPETENCIA.

INTERESES: BUSCO INCORPORARME EN UNA EMPRESA CON PREVISIÓN DE CRECIMIENTO CON EL OBJETIVO DE PROMOCIONARME PARA ESCALAR NIVELES Y LLEGAR A GRANDES CUENTAS.

Distinguidos Sres:

Les remito mi cv con el propósito de entrar en su proceso de selección.

Actualmente cuento con doce años de experiencia en ventas de servicios y repartido en un 90% para multinacionales de prestigio.

En cada una de ellas he conseguido logros que me han llevado a estar posicionado de los primeros en ventas a nivel nacional y Cataluña/Aragon.

En cuanto a experiencia previa en sectores nuevos para mi nunca a supuesto un problema, al contrario una motivación añadida dado que me considero ser una persona proactiva que siempre opto por formarme para conocer al máximo el producto y servicios que voy a comercializar sin perder de vista a la competencia.

Honestamente considero que esta política de organización, formación y marcarme objetivos competitivos son fundamentales para alcanzar el éxito en ventas.

Agradeciendo su tiempo me despido con un cordial saludo y mis mejores deseos para que sigan creciendo en su mercado como hasta ahora.

*Miguel Rengel
Account Manager Sales*