



ID-52547
Ismael L.

Fecha nacimiento: 15/05/1988

Experiencia Laboral

Axa Seguros 2019

Actualmente desarrollo un trabajo activo en el departamento de ventas de la compañía, gestionando y ampliando mi cartera de clientes con prospección propia de particulares como de empresas, asesorando y valorando el posible riesgo e incidencias que puedan surgir para lograr la excelencia en el servicio.

Línea Directa Aseguradora 2017-2019

Desempeñé una gestión comercial activa en el departamento de ventas, realizando las siguientes funciones:

- Gestión de venta mediante la escucha activa con el cliente.
- Asesoramiento y búsqueda del producto que más se adecue a la tipología de cliente.
- Consecución de distintos KPI's/objetivos con resultados satisfactorios.
- Gran capacidad comunicativa y poder de negociación a la hora del cierre de la venta.
- Participante en sala de ventas en "Proyecto Quality" el cual consiste en la formación de agentes para la mejora de objetivos específicos. Detectando debilidades y reforzándolas con técnicas de ventas. Realizando un informe y el posterior seguimiento de la evolución del mismo con resultados satisfactorios hasta la fecha.

Sprinter 2016

Desempeñé una función comercial como Sales Associate con funciones de responsabilidad como la supervisión y gestión de equipo en dicha sección.

Instituto Mm 2015

Realización de tres meses en prácticas en la empresa IMm como Organizador del 11 Congreso Internacional de Gestión del Cambio y Transformación Digital, desempeñando actividades de TeleMarketing y estrategias en Redes Sociales

Adidas Group Spain desde 2009-2016

Ejerciendo funciones de Senior Cashier y Sales Associate en FFOO de San Sebastián de los Reyes cumpliendo con todos los objetivos requeridos.

Movistar Flagship Madrid 2009

Realizando actividades creativas en eventos promocionales tales como diseños y dibujos en campaña para lanzamiento de Iphone en España.

Decathlon España San Sebastián de los Reyes 2007-08

Desempeñando la función de Cashier y posteriormente formado y haciendo la función de comercial en el área especializada de montaña.

Estudios Realizados

MOOC Gestión de Equipos de Alto Rendimiento - 2006

Técnico superior en Gestión Comercial y Marketing - 2015

Título en Máster de Diseño web - 2013

Ciclo formativo en Diseño Gráfico y Producción Editorial - 2011

Bachillerato de Geografía e Historia - 2007

Habilidades Personales

Comunicación 88%

Escucha 80%

Original 86%

Análisis 70%

Aprendizaje 96%

Colaborar 76%

Estrategia 83%

Humor 96%

SOBRE MÍ

Profesional en la gestión comercial y del marketing en busca de nuevos retos e inquietudes en su carrera laboral. Mediante una actitud positiva, dinamismo, compañerismo, constancia y buen humor, seré capaz de alcanzar los objetivos necesarios para crecer tanto a nivel profesional como personal.



LOGROS RECIENTES

Participar en el 11 Congreso Internacional de Gestión del Cambio y Transformación digital, logrando congregar a más de 400 profesionales del sector

Incrementar el tráfico en redes sociales durante el 11 Congreso de Gestión del Cambio con un resultado de una acción de marketing de más de 1 millón doscientos mil impactos durante el desarrollo de la acción, siendo todo un éxito el evento

Idiomas

Español Lengua Nativa
Inglés Medio

