

ID-46119



• Pozuelo de Alarcón, Madrid. • 21-09-1987

Con experiencia comercial, en atención al cliente, en psicología del trabajo, organización, gestión y formación a equipos comerciales. Desarrollo una actitud positiva hacia el trabajo y la vida, confío en mis cualidades como la facilidad para la comunicación y el trabajo en equipo. Desarrollo una capacidad de análisis y resolución de problemas. Demuestro una adaptabilidad al cambio y a la evolución.

**FORMACIÓN** {2008-2012} **Licenciado en Psicología.** Especialidad deportiva, Industrial y organizacional. Universidad Camilo José Cela, Madrid.  
{2006} **Curso de practitioner en PNL (250h).** Experto en Coaching y en estudio de modelos de comunicación interpersonal y de pensamiento. Instituto Potencial Humano, Madrid.

**IDIOMAS** **Inglés**  
First Certificate. B2  
{2011} Certificate Alliant International University, San Diego, CA.(140h, Full time)  
**Francés**  
DELF A2

**HABILIDADES** **Informática**  
Microsoft Office, Certificación MOS  
SPSS, nivel alto  
SEO,SEM,E-commerce y RRSS  
**Carné de conducir B**  
Disponibilidad para viajar y pernoctar

**EXPERIENCIA** {2017-actualidad} **Philip Morris International**  
**Brand Ambassador, IQOSCOACH**  
• Generación de +250 clientes y consecución de clientes potenciales en coherencia con los valores, línea ética, profesional y corporativa de la compañía.  
• Dar soporte/atención en la venta del dispositivo y en la postventa hacia un colectivo dirigido a un target objetivo para influir de manera positiva al cliente con mensajes corporativos.  
• Consultoría personal & coach para fumadores adultos que quieran convertirse en usuarios de IQOS. Introducción en comunidades de fumadores adultos y embajador de la marca.  
• Coordinación/organización de eventos & reuniones en HORECA.  
Incluyendo la negociación con Casino Torreldones y Colón a través de la empresa Golden Poker Series para la implantación de IQOS en su venta y visibilidad. Y entornos de deporte (Padel) organizando torneos para generar experiencias en nuevos usuarios adultos y fumadores interesados en IQOS. Pendiente de negociación con Hotel Puerta

de América cuyo CEO esta interesado en abrir una cafetería IQOS.

- Medición del ROI en las acciones comerciales.

{2014-2016} **Tiy Cosmetics**

**Sales Manager, product manager**

- Desarrollo de la línea del producto participando en las acciones comerciales y ayudando en el diseño y ejecución táctica del Plan de Desarrollo, realizando las estrategias de marketing y venta.
- Captación de nuevas cuentas corporativas, gestión y explotación de cartera comercial a desarrollar y representación comercial de Tiy Cosmetics.
- Realización del ciclo de venta completo: concertación de visitas, detención de necesidades, presentación del producto, elaboración de propuestas comerciales, negociación y seguimiento.
- Negociación con establecimientos como farmacias, parafarmacias y tiendas eco.
- Conocimiento en profundidad el mercado de Cosmética natural, e identificar nuevas oportunidad y tendencias. Realizando estudios de benchmarking nacional e internacional.
- Realización de reportes periódicos de resultados y previsiones de la actividad comercial, manteniendo actualizado el sistema CRM.
- Promover la visibilidad de la marca Tiy Cosmetics, el cross-selling y la representación comercial del portfolio completo de Tiy Cosmetics.

{2013-2014} **Cirsa Digital**

*Servicios de juego online deportivo*

**District Manager** en el Departamento de Marketing Cross-selling

- Responsable de la zona centro de España en la gestión y organización de los proyectos digitales
- Definición de la estrategia a nivel regional de los productos de la empresa
- Acciones comerciales: gestión de los puntos de venta, captación de nuevos clientes y fidelización
- Gestión y organización de equipos comerciales (selección y formación)
- Implementación de la marca/merchandising en los puntos de venta y coordinación logística

{2012-2013} **Cigar Clean**

*Cigarros electrónicos*

**Delegado Comercial** en el departamento de distribución

- Responsable de la distribución del producto de la compañía en los puntos de venta (farmacias, parafarmacias y comercios)
- Venta y comercialización del producto negociando con distribuidores de laboratorio a farmacias y parafarmacias, firmando acuerdos con distribuidores. Logrando firmar acuerdos con Eurolab Farma y parafarmacias de El Corte Ingles para la implantación del producto
- Gestionando incidencias y elaborando informes comerciales
- Elaboración de plan de negocio trabajando con el departamento de marketing de venta cruzada

{2011} **Atlético de Madrid**

*Club de fútbol*

**Psicólogo deportivo**

- Evaluación psicológico-deportiva: análisis funcional de la situación y del comportamiento.
- Evaluación y diagnóstico: Test y Cuestionarios. Entrevistas.

- Técnicas y procedimientos de Autoobservación y Autoregistro.
- Planificación y asesoramiento.
- Intervención: diseño de estrategias para análisis, competición, gestión y prevención.
- Registros de Observación.
- Registros Psicofisiológicos.

**{2007-2011} Athor Events**

*Empresa dedicada a la organización de eventos para Vodafone y Kubiwireless*

**Técnico de atención al cliente**

- Coordinador y técnico de atención al cliente en eventos nacionales importantes.  
(Fitur, Simo, Campañas Aeropuertos, 3GSM, otros)
- Responsable de grupo (1-5 personas a cargo)
- Resolución de incidencias y realización de informes