



Rubén Cestelo Hernández

Persona con una amplia experiencia en departamentos de ventas, capaz de asumir responsabilidades y tomar decisiones con solvencia. Tengo buenas habilidades en comunicación y atención al cliente.

CONTACT

 C/ Pintor Rosales, 4 28300 Aranjuez
Comunidad de Madrid

 647.111.795

 cestelohernandez@gmail.com

APTITUDES

- Trabajo en equipo
- Habilidades sociales
- Orientación a objetivos
- Iniciativa y proactividad
- Desarrollo de negocio

FORMACIÓN

Diplomado : Gestión Comercial y Marketing, 2007
UAM, Camara de Comercio e Industria de Madrid

Grado superior : Comercio Internacional, 2004
I.E.S Pío Baroja

HISTORIAL LABORAL

Responsable comercial 03/2023 – 01/2024
Echoes Solutions. Coche conectado. IoT. Digitalización flotas. Mobility & Digital Automotive. (B2B).

Hunter - Fleet Key Account Manager 05/2011 – 03/2023
Mercedes-Benz Retail
· Prospección de nuevas cuentas y mantenimiento de las cuentas existentes.
· Negociación de las condiciones comerciales.
· Negociación mix de modelos.
· Configuración de propuestas comerciales.Tenders.
· Realización de ventas directas.
· Realización de campañas.
· Incentivar, dinamizar y crear nuevos canales de venta.
· Realización de contratos con clientes, grandes cuentas, renting, VTC´s, coches por suscripción.
· Pruebas dinámicas, estáticas y de producto.
· Representar a la empresa en eventos y presentaciones.
Trabajar junto a otras áreas de la compañía para ofrecer a los clientes la mejor experiencia

Area Manager. Máquinas de oficina. 02/2009 – 04/2011
Ofipack -OFK. Neopost - Ideal
· Gestión y venta a distribuidores. (Canon, Ricoh, Konica-Minolta, Xerox).
· Facilitar y apoyar las ventas con los socios del canal de distribución
· Venta directa cliente final.
· Implementando las políticas, procedimientos según directrices de la central.
· Demostración de los equipos de oficina.
· Hacer propuestas comerciales, calcular márgenes y bonificaciones para nuestros distribuidores.
· Visitas, negociación de ofertas, asesoramiento técnico.
· Formación equipos comerciales de los distribuidores de la zona.

Tecnico comercial maquinaria y suministros ind. 06/2005 – 12/2007
Würth España
· Fidelización de los clientes.
· Prospección del mercado.

- Preparación, seguimiento y negociación de ofertas.
- Control del stock, y gestión de los cobros.
- Servicio postventa y asesoramiento técnico.