



Joaquín Quintana Hernández

Lugar: **Madrid, ESP**

Telf.: **608831788**

E-mail: **joaquinqhn@gmail.com**

Fecha Nacimiento: **02/09/1992**

Soy una persona con gran capacidad de trabajo, con ganas de desarrollarmis habilidades orientadas hacia el sector de la venta y el marketing, para poder mejorar mis capacidades profesionales de cara a seguir creciendo profesionalmente.

Experiencia profesional

2022-2023 IED Madrid

Posición: Admissions Advisor International

Tareas: Coordinar, asesorar y orientar a alumnos nacionales e internacionales sobre el diseño y sus ramas. Diseño de moda, diseño de interiores, diseño de producto y diseño gráfico. Tambien con ciclos formativos y diplomas propios de IED. Herramientas: Salesforce, excel, mailing, Bria, paquete office.

2020- 2022 Phillips Morris International

- Posición: B2C & Customer Care Executive

Tareas: Soporte al departamento de Ventas de B2C, mejora de herramientas como Iqcontact, twilio, data observer, power bi, swap app y Iqos app. Mejorar las operaciones de los coaches ante los clientes, escucha de llamadas en vivo para mejorar el mensaje hacia el consumidor, presentaciones de feedback de los coaches al equipo para hacer up dates. Power point, Excel, Microsoft Word y Teams.

- Posición: B2C Sales Expert

Tareas: Gestión y emisión de llamadas a clientes, control y seguimiento de clientes, Control y gestión de llamadas en Inglés, recepción y explicación del producto a vender a clientes B2C, recibir formaciones periódicas, gestionar cambios del producto, Búsqueda de nuevos clientes, video llamadas explicativas al consumidor, Trabajar en un equipo como fuerza de venta, dar soporte a los compañeros trabajando con herramientas de la compañía como (Powebi, Data Observer, Instapack, Iqontact, IQOS App, Microsoft Teams, Office Microsoft).

2019 Smurfit Kappa

Posición: Junior Sales marketing

Tareas: Trabajo como Analista de Mercados, haciendo trabajo de campo en sectores, control y gestión del CRM y manejo de Excel donde apuntamos los datos recogidos del trabajo de campo

2019 QCNS Cruiseline (CRUCEROS.ES)

Posición: Agente de reservas

Tareas: Gestión y emisión de llamadas a clientes, control y seguimiento del CRM, búsqueda del producto para satisfacción del cliente, Control y gestión de llamadas en Inglés, recepción y explicación del producto a vender a clientes B2C, control y gestión de los B2B de las navieras, emisión de llamas a las navieras para gestionar cambios del producto, recibir formaciones periódicas de las navieras, aplicar ofertas a los clientes para su satisfacción, búsqueda del producto por diferentes mercados, comparación de precios según los mercados y exponer los resultados ante los supervisores.

2018 Search Marketing

Posición: Consultor Junior SEO SEM

Tareas: Analizar páginas web de posibles clientes, desarrollar la construcción de enlaces a nivel SEO, Concertar reuniones con posibles clientes, mailing y control y gestión del CRM, Construcción de enlaces (Linkbuilding), Creación de campañas en Google Adwords.

Cursos

Curso Básico De Marketing Digital: IAB Spain

Curso Calidad ISO 9001: AENOR SPAIN

Curso Universitario de Especialización en Posicionamiento SEO y SEM: ESCUELA DE EMPRESA

Curso Universitario de Especialización en Marketing Online 2.0: ESCUELA DE EMPRESA

Experiencia

Empatía Con Clientes

Conocimientos De Ofimática

CRM
SALESFORCE
POWER BI

Networking

SEO SEM

COTIZACION DE MERCADOS INTERNACIONAL

Formación académica

2021	Máster online especializado en gestión comercial B2C . COMERCIAL UNIVERSITY PMI-IE
2019	Máster en Marketing y Ventas Business School IDE-CESEM, Madrid
2017	Co-op Diploma Business Management Vancouver, Canadá – Arbutus College
2012-2016	Graduado en EMPRESA, MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS Madrid - ESERP Business School (Universidad Rey Juan Carlos I)

Cualidades

Trabajo en Equipo

Motivador

Gestión Del Tiempo

Gestión Del Cambio

Idiomas

Inglés:
Alto, C1

Español:
Nativo

Informática

Ofimática: Nivel Alto
Paquete Office: Nivel Alto
CRM: Nivel Alto

Otros datos

Carnet B

Vehículo Propio