



Jose Francisco González García

Soy una persona que se esfuerza en todo momento por garantizar la satisfacción del cliente. Cuento con amplia experiencia en ventas. Tengo facilidad para trabajar tanto en equipo como de forma independiente, según las necesidades. Busco la oportunidad de demostrar mi valía en una empresa de futuro.

CONTACTO



Maria del carmen 24 2-A
04008 Almería AL



611705592



jose.gonzaleztc@gmail.com

APTITUDES

- Nivel experto en Office
- Excelentes técnicas de negociación
- Estrategias de desarrollo comercial
- Experiencia con programas como CRM
- Mentalidad proactiva
- Diseño de presupuestos
- Dinamismo y adaptabilidad
- Capacidad analítica
- Iniciativa y autogestión
- Deseo de desarrollo profesional
- Ética profesional
- Atención al cliente
- Puntualidad y compromiso
- Uso de herramientas informáticas
- Responsabilidad

FORMACIÓN

IES MARIA INMACULADA, Almería, AL | 09/2002 - 06/2006

GRADUADO ESCOLAR:
SECUNDARIA

IES MARIA INMACULADA, Almería, AL | 09/2008 - 06/2010

TECNICO EN GESTION ADMINISTRATIVA :
ADMINISTRACION Y FINANZAS

HISTORIAL LABORAL

SURPHONE - Comercial de telecomunicaciones
Almería, AL | 01/2020 - 09/2022

Esta es mi empresa, en la que he estado dedicándole más de dos años y actualmente sigo atendiendo a mis clientes cartera y ampliando sus servicios cuando lo requieren.

SUR CONEXION S.L. - Comercial de telecomunicaciones

- Comunicación con los clientes por distintos medios de comunicación para ofrecer los productos y servicios de la empresa.
- Diseño de estrategias comerciales y de ventas en base a estudios de la competencia y el mercado.
- Seguimiento y gestión del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre del acuerdo.
- peticiones.
- Consecución de los objetivos de ventas mensuales, trimestrales y anuales.
- Búsqueda y captación de nuevos clientes para la empresa.

Gestor de puntos de venta

Union Four Telecomunicaciones
Almería, AL | 02/2023 - actualmente

Gestión de los puntos de venta asignados y ampliación de la cartera en la zona de Almería, mis funciones eran dar formación, controlar el PLV expuesto, solventar posibles problemas con el programa de tramitación y ayudar a las tiendas a cerrar sus operaciones y problemas con sus clientes.

INTEGRAL PHONE S.L. - Comercial de telecomunicaciones
Almería, AL | 11/2012 - 07/2013

la competencia y el mercado.

Atención a clientes para responder a sus dudas, quejas y peticiones.

Consecución de los objetivos de ventas mensuales, trimestrales y anuales.

Mantenimiento del orden y limpieza en el área de trabajo.

- Atención a los problemas y consultas de los clientes.

TECNOLOGIA Y COMUNICACIONES MOVILES S.L.L. - Comercial de telecomunicaciones
Almería, AL | 10/2009 - 06/2012

Consecución de los objetivos de ventas mensuales, trimestrales y anuales.

Comunicación con los clientes por distintos medios de comunicación para ofrecer los productos y servicios de la empresa.

Gestión de las cuentas existentes y captación de nuevos clientes.

Seguimiento y gestión del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre del acuerdo.

Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.

Atención a clientes para responder a sus dudas, quejas y peticiones.

Participación en eventos y reuniones para buscar nuevas oportunidades de negocio.

Trabajo en equipo para facilitar el cumplimiento de objetivos.

LOOK UP - Comercial de venta directa
Almería, AL | 02/2009 - 07/2009

Este trabajo fue mi primera experiencia como comercial a puerta fría, estuve unos meses y mi función era captar clientes en viviendas y negocios para ONG's.