

## PERFIL

En mi propia experiencia en venta consultiva, tanto o más como en mi amplia experiencia en otras áreas del mundo comercial, puedo afirmar que el éxito pasa por la implementación del Inside Sales. Un proyecto estratégico, actual, vivo y que ha llegado para quedarse. Ahora, Inside Sales.

## CONTACTO

TELÉFONO:  
654701226

CORREO ELECTRÓNICO:  
[lopezortizivan@gmail.com](mailto:lopezortizivan@gmail.com)

Madrid Capital (Madrid) 280012  
Nac. 16/01/1991

## ACTIVIDADES E INTERESES

Tecnología  
Viajes  
Ventas  
Arte  
Cine  
Voluntario en bancos de alimentos

# IVÁN LÓPEZ



## CARRERA PROFESIONAL

### Gestor comercial Inside Sales

HILTI ESPAÑOLA  
Noviembre 2021 – Actualmente

Gestión de cartera propia de clientes del sector de la construcción. Pequeña empresa y Autónomos. Desarrollo de la venta, venta cruzada, venta de alto valor, análisis, acompañamiento y seguimiento de la situación del cliente. Venta consultiva y de desarrollo. Gestión administrativa y de postventa. Interacción y colaboración con otros departamentos de la empresa. Prospección y captación de nuevos clientes.

### Gestor comercial Inside Sales

TELEFÓNICA EMPRESAS (Atento)  
Agosto 2019 – Noviembre 2021

Gestión de cartera de clientes Pyme de Telefónica. Prospección y captación de nuevos clientes. Desarrollo de la venta, análisis, acompañamiento y seguimiento de la situación del cliente. Experto en productos de Telefónica, así como en el manejo de sus aplicaciones.

### Key Account Manager área formación/coach

SECURITAS DIRECT  
Noviembre 2018 – Mayo 2019

Manager área formación de televenta en productos de seguridad. Realización de informes de productividad, rentabilidad y análisis de kpi's. Desarrollo de ideas para nuevas prospecciones de mercado. Creación de estrategias y enfoques de optimización de ventas. Gestión y seguimiento del ciclo de facturación. Personal a cargo: 6 empleados.

### Analista de Datos

DAVALO SEGUROS  
Febrero 2014 – Septiembre 2019

Correduría de seguros. Director de cuentas. Gestión de clientes. Atención directa con jefes de proyectos de las distintas compañías de seguro. Análisis de productos, ventas y estrategias. Diseño y análisis de KPI'S.

### Key Account Manager

ADSL HOUSE  
Septiembre 2014 – Octubre 2018

Supervisión y dirección de equipos comerciales en España y Plataformas en Latinoamérica. Gestión de personal, así como atención directa con jefes de proyectos externos, análisis de KPI'S, análisis de resultados y cuentas, realización de objetivos y consecución de estos. Desarrollo de ideas para nuevas prospecciones de mercado. Creación de estrategias y enfoques de optimización de ventas. Gestión y seguimiento de procesos de carga. Revisión diaria de patrones de tráfico. Personal a cargo: 70 empleados. (Servicios de Francetelecom y Telefónica Movistar)

### Técnico de calidad y formación

ENTONA SL  
Junio 2013 - Octubre 2014

Gestión de calidad en las llamadas y actuaciones comerciales, así como formación en las nuevas incorporaciones. Análisis de KPI'S y desarrollo, en las diferentes campañas a las que se presta servicio, detectando áreas de mejora para realizar planes de acción que permitan la consecución de objetivos.

## Comercial

ENTONA SL

Febrero 2011 - Mayo 2013

Venta telefónica de productos de telecomunicaciones.  
(Servicios de Francetelecom y Telefónica Movistar)

## FORMACIÓN

---

|               |                                                                                |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| <b>F.P. I</b> | Comunicación, Imagen y Sonido – SIGLO XXI<br>Septiembre 2008 - Septiembre 2009 |
| <b>CUR</b>    | Análisis de datos "Avanzado"<br>Enero 2017 - Mayo 2017                         |
| <b>CUR</b>    | Gestión de equipos<br>Junio 2016 - Septiembre 2016                             |
| <b>CUR</b>    | Mediación Laboral<br>Marzo 2016 - Abril 2016                                   |
| <b>CUR</b>    | Técnicas de Venta<br>Septiembre 2015 - Diciembre 2015                          |

## CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS CLAVE

---

- Inglés alto escrito y leído. Intermedio hablado.
  - Escucha activa
  - Agradable, amable y orientado al cliente
  - Capacidad de trabajo bajo presión
  - Formación y orientación del personal
  - Venta consultiva
  - Control de calidad
  - Excelente comunicador, por escrito y oralmente
  - Carnet conducir B
  - Disponibilidad para viajar.
-