

ID-58307 RODRIGO

15/02/1988

VALENCIA



EXPERIENCIA LABORAL

• TÉCNICO ENERGÍA SOLAR

IDES febrero 2021 – abril 2021. (2 meses)

Promover la instalación de Paneles Solares en Vivienda Particular.
Realización de Estudio Energético para fomentar el uso de la Energía Solar Fotovoltaica.
Vinculación comercial desde la contratación hasta la instalación.
Instalaciones ejecutadas con un Valor de 20.000€

• ACCOUNT MANAGER (HUNTER)

RICOH junio 2019 – junio 2020. (1 año)

Asesoramiento de Servicios Tecnológicos en zona Levante.
Visita a PYMES.
Hunter → 100% Prospectos(Posibles Clientes) generando Oportunidades de Negocio.
Gestión y Concertación de visitas. Ejecución y Presentación de Propuestas.
Negociación de condiciones de venta.
Seguimiento y Firma de Contratos Nuevos. Reporte de Actividad en CRM.
Posibilidades de Negocio Creadas y Pendientes con un valor de 135.000€
Contratos Firmados por valor de 35.000€ a Clientes Nuevos

• BUSINESS CONSULTANT

COTY octubre 2017 – mayo 2019. (1 año y 7 meses)

Responsable de marcas (Wella, Sebastian, Nioxin, System Profesional, SP, OPI) zona Levante.
210.000 € Cifra de Venta Anual 2018/19.
185.000 € Cifra de Venta Anual 2017/18.
Prospección y captación de nuevas cuentas.(Más del 35% de Cifra Anual, Cliente Nuevo)
Gestión integral de clientes.
Resolución de incidencias, fidelización y recuperación de antiguas cuentas.

• JEFE DE EQUIPO, FORMADOR Y COMERCIAL DE VENTA DIRECTA

EDITORIAL PLANETA-PDS marzo 2014-oct. 2017 Zona Levante.(3 años y 7 meses)

Distinción Mejor Vendedor de España (Convención anual 2014), Premio 3^{er} Vendedor de España (2015) y 2º premio Jefe de Equipo de Venta de España (2016). 145.000 € Cifra media de Venta Anual.
Formador de vendedores (técnicas de venta, comunicación y producto). Evaluación y seguimiento de Agentes Comerciales. Venta directa mediante fichero y referidos.
Incremento de cartera de Nuevos Clientes. (más del 50% de la cifra de Venta Anual eran Nuevos)
Gestión, fidelización y resolución de incidencias.

- **ENCARGADO DE TIENDA.**

Floristería Poblaflo. 2006-2014.(8 años)

Gestión de trabajadores y proveedores, atención al cliente y arqueado de caja.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **MBA-Master of Business Administration.** 1500h. ENEB-Universidad Isabel I

- **Ingeniero Técnico de Telecomunicaciones.**

Escuela Técnica Superior de Ingeniería. Universidad de Valencia. Sept. 2006 - Junio 2008

- **Programa de Desarrollo Comercial. Dirección de Equipo y Talento Comercial.**

EAE Business School. Barcelona. Julio 2016

COMPETENCIAS

- Vocación en ventas y habituado a trabajar por Objetivos
- Comunicación, Negociación y Estrategia
- Alta Capacidad de Organización y Estructuración de Ruta
- Liderazgo y Empatía
- Lealtad, Constancia, y Optimismo

IDIOMAS

Valenciano: Grau Mitjà

Inglés: B1

Francés: B1

Español: Nativo

OTROS

- Permiso Conducir A y B
- Office Avanzado (Outlook, Excel, Word, PowerPoint) y CRM.