



Husin Chasib Farman

Fecha de nacimiento: 28/08/1997 | **Nacionalidad:** Española |

Género: Masculino | **Número de teléfono:** (+34) 603626848 (Móvil) |

Dirección de correo electrónico: husin.chasib@gmail.com |

Dirección: Calle Virgen de la Paloma 20, 28935, Móstoles, España (Domicilio)

● SOBRE MÍ

Considero que soy una persona optimista a la par que trabajadora. Me gusta optimizar todos los procesos que llevo a cabo, buscando el entendimiento con mis compañeros. Soy proactivo, ya que entiendo que cada oportunidad es un desafío donde hay un aprendizaje que te llevará al siguiente nivel.

● COMPETENCIAS DE IDIOMAS

Lengua(s) materna(s): **ÁRABE** | **CASTELLANO**

Otro(s) idioma(s):

	COMPRENSIÓN		EXPRESIÓN ORAL		EXPRESIÓN ESCRITA
	Comprensión auditiva	Comprensión lectora	Producción oral	Interacción oral	
INGLÉS	C1	C1	C1	C1	C1

Niveles: A1 y A2 (usuario básico), B1 y B2 (usuario independiente), C1 y C2 (usuario competente)

● EXPERIENCIA LABORAL

01/01/2018 – 01/03/2020 Madrid, España

COMERCIAL CAPTADOR DE SOCIOS ONG GRAND STEP

Lideré un equipo comercial de aproximadamente siete personas enfocado en captar socios para una ONG. Mis principales actividades y responsabilidades incluyeron:

- **Planificación estratégica:** Diseñar e implementar estrategias de captación y retención de socios, estableciendo objetivos claros para el equipo en base a las metas generales de la ONG.
- **Gestión del equipo:** Dirigir, motivar y supervisar al equipo comercial, asegurando un alto rendimiento mediante la formación continua, el establecimiento de objetivos individuales y de equipo, y el seguimiento de su progreso.
- **Desarrollo y capacitación:** Implementar programas de formación para el equipo, enfocados en técnicas de ventas, comunicación efectiva, y conocimiento profundo de los proyectos de la ONG para aumentar la eficacia en la captación de socios.
- **Análisis y seguimiento:** Evaluar el desempeño del equipo mediante el análisis de indicadores clave de rendimiento (KPIs), ajustando las estrategias según sea necesario para mejorar los resultados.
- **Relaciones con socios:** Establecer y mantener relaciones sólidas y duraderas con los socios actuales y potenciales, entendiendo sus intereses y cómo estos se alinean con los objetivos de la ONG.
- **Colaboración interdepartamental:** Trabajar en estrecha colaboración con otros departamentos de la ONG para asegurar una comunicación fluida y coherente de los objetivos y proyectos de la organización, maximizando el impacto de las campañas de captación de socios.

COMERCIAL DE BANCARIO LA CAIXA

- **Asesoramiento Financiero:** Ofrecí asesoramiento personalizado a clientes sobre productos y servicios bancarios, como cuentas de ahorro, préstamos, hipotecas, y productos de inversión, basándome en sus necesidades financieras y objetivos personales.
- **Ventas y Negociaciones:** Alcancé y superé los objetivos de ventas establecidos, utilizando técnicas efectivas de venta y negociación para cerrar acuerdos, manteniendo siempre el interés del cliente como prioridad.
- **Atención al Cliente:** Resolví dudas y brindé soluciones a problemas o quejas de los clientes, asegurando su satisfacción y fidelización a largo plazo.
- **Formación Continua:** Participé en sesiones de formación y actualización constantes sobre productos bancarios, nuevas tecnologías financieras y cambios en la legislación, para brindar el mejor servicio posible a los clientes.
- **Trabajo en Equipo y Colaboración Interdepartamental:** Colaboré estrechamente con otros departamentos, como el de análisis de crédito y operaciones, para asegurar un servicio eficiente y personalizado para los clientes.

01/04/2022 – 01/02/2024 Madrid, España

COMERCIAL DE QUÍMICOS PARA COCHES AUTOFRESA

- - **Desarrollo de Estrategias Comerciales:** Diseñé y ejecuté estrategias de venta adaptadas tanto para talleres como para particulares, buscando maximizar la penetración en el mercado y el volumen de ventas de nuestras ceras para carrocerías.
 - **Gestión de Equipo:** Lideré, motivé y desarrollé un equipo de hasta cinco profesionales de ventas, estableciendo objetivos claros, monitoreando su desempeño y brindando capacitación y soporte para asegurar el cumplimiento de metas.
 - **Relaciones con Clientes:** Establecí y mantuve relaciones sólidas con una diversa cartera de clientes, incluyendo talleres de reparación y clientes particulares, asegurando su satisfacción con nuestros productos y fidelizando su preferencia.
 - **Análisis de Mercado:** Realicé análisis continuos del mercado para identificar tendencias, oportunidades de crecimiento y la posición competitiva de nuestros productos, ajustando las estrategias comerciales según fuera necesario.
 - **Control de Stock y Logística:** Supervisé la gestión de inventarios y coordiné con el departamento de logística para asegurar la disponibilidad de producto.
 - **Cumplimiento de Objetivos:** Me aseguré de que el equipo comercial cumpliera con los objetivos de ventas establecidos, implementando planes de acción correctiva cuando fuera necesario para mejorar el desempeño.
 - **Formación de Producto:** Proporcioné formación continua al equipo sobre las características y beneficios de nuestras ceras para carrocerías, asegurando que tuvieran el conocimiento necesario para comunicar efectivamente el valor de nuestros productos a los clientes.
-