



ID-56204
Álvaro

06/03/1996

28924 / Alcorcón,
Madrid

Descripción general

Alegre, simpático y sociable, me gusta trabajar, tanto solo como en grupo y que los clientes a los que trato se vayan con la mayor satisfacción posible. Tengo buena disposición para aprender, mejorar y desarrollarme como profesional y persona. Me propongo siempre objetivos. Tengo mucha creatividad e imaginación. Soy una persona que sabe escuchar, que intenta mejorar día a día y sobre todo que sabe aprovechar nuevas experiencias.

Experiencia

2016-2017
(8 meses)

Internet República

Junior Media Planner (Prácticas)

Colaboración en gestión de campañas y temas comerciales de la plataforma de Influencers Social Publi. Control y actualización de la BBDD y CRM de la empresa. Captación de nuevos clientes.

2017-2018
(4 meses)

DELTA CARGO S.L.U

Junior Operative (Prácticas)

Organización logística de cargas y descargas, coordinación y gestión documental, seguimiento y trazabilidad del proceso de envío, gestión de incidencias y reclamaciones, emisión documental, realización de despachos, ultimación de dae's, gestiones administrativas varias con la terminal de carga y almacén, atención al cliente.

2018-2019
(sept - enero)

MAPFRE

Agente Comercial MAPFRE

Gestión de clientes y captación de nuevos clientes, mediante puerta fría, teléfono u otros canales digitales. Control de base de datos, y de presentar los diferentes propuestas a los clientes. Acudir a reuniones con posibles clientes.

2019
(enero - junio)

SALESLAND

Asesor Comercial

Asesor comercial de Salesland Madrid, trabajando actualmente en la nueva plataforma digital Klikin en el sector de la restauración. Gestión de clientes y captación de nuevos clientes, mediante puerta fría, teléfono u otros medios digitales. Canal Horeca.



2019-2020
(junio - act)

RED BULL

Promotor Comercial

Encargado del consumo de Red Bull en la zona centro y sur de Madrid. Contacto directo con distribuidores de cada zona (Disbesa, Dibecesa, Izquierdo entre otros). Control de stock y materiales de visibilidad para incentivar el consumo en los locales. Formación a nuevos comerciales a nivel nacional. Gestión de clientes y captación de nuevos clientes, a puerta fría, teléfono u otros medios digitales. Canal Horeca.

Formación académica



2012-2014

Bachillerato

Colegio Alborán, Marbella, Málaga.

2014-2018

Dirección de Marketing y Gestión Comercial

ESIC, Pozuelo de Alarcón, Madrid.
Graduado.

Otros datos



Idiomas:

Español: Nativo

Inglés: Nivel B1.

Informática: Microsoft Office nivel usuario avanzado.

Disponibilidad: Jornada completa de lunes a domingo.

Otra Información: permiso B, con vehículo propio.