

CURRICULUM VITAE

ID-58700 Israel

Datos Personales

Fecha de nacimiento: 01 marzo 1987

Dirección: 28034 Madrid. T

Formación Académica

Licenciado en Psicología por la facultad de LA UNED, actualmente cursando.

Idiomas

Castellano: Lengua materna.

Inglés: First Certificate.

Conocimientos Ofimáticos

Paquete Office, nivel avanzado.

Conocimiento amplio en SAP-ERP.

Uso muy avanzado de diferentes herramientas CRM: Salesforce, Netsuite by Oracle, Hubspot CRM, Zendesk.

Gestión de tareas compartidas Google Drive, Microsoft OneDrive, Dropbox.

Experiencia Profesional

Enero 2020 - Diciembre 2021 NORTHGATE RENTING FLEXIBLE. ACCOUNT MANAGER

Prospección y captación de nuevo negocio. Desarrollo y presentación de Forecast trimestral con clara intención de pronosticar cuotas de ventas y proyectar el volumen marcado por la compañía. Diseño de plan comercial orientado a la planificación de visitas semanales a clientes potenciales en base al conocimiento del tejido empresarial de las zonas asignadas. Presentación y seguimiento de propuestas enfocadas en valores diferenciales. Proceso de negociación y cierre de contrato completo. Soporte constante a las cuentas captadas y labores de fidelización apoyado con tareas de Cross Selling.

Puesto enfocado a la consecución de objetivos.

Diciembre 2017 - Noviembre 2019 DOCTORALIA INTERNET. ACCOUNT MANAGER

Desarrollo de planes comerciales rentables y estratégicos para profesionales de la salud.

Visitas para generar nuevo negocio y fidelización de las cuentas ya existentes con proyectos avalados.

Planificación y análisis exhaustivo con el objetivo de rentabilizar al máximo el tiempo.

Negociación y cierre con propuestas de valor añadido.

Enfocado a objetivos mensuales.

Junio 2016 - Diciembre 2017 FOTOCASA SCHIBSTED CLASSIFIED MEDIA SPAIN. ACCOUNT MANAGER

Labores de captación de nuevas cuentas para el departamento de Real Estate.

Generación de nuevo negocio a través de propuestas dirigidas a cliente final.

Crecimiento anual gracias al desarrollo y crecimiento de las cuentas existentes.

Análisis del mercado y competencia.

Elaboración de ofertas competitivas, rentables y viables.

Gestiones de seguimiento y fidelización del cliente.

Septiembre 2014 - Abril 2016 TYCO INTEGRATED FIRE AND SECURITY. ACCOUNT MANAGER

Prospección y captación de nuevos clientes. Envío de propuestas y seguimiento personalizado.

Ciclo completo de negociación y cierre.

Gestión administrativa y posibles incidencias.

Soporte a los clientes ya existentes y asesoramiento para mejorar sus resultados.

Puesto enfocado a objetivos mensuales.

Septiembre 2011 - Julio 2014 HOMEAWAY SL . ACCOUNT MANAGER

Gestor de captación y new business de España y Portugal. Participación en el desarrollo de la cartera de clientes, diseño de operaciones y planes de crecimiento además de la validación de propuestas de valor. Documentación de procesos y procedimientos. Control de satisfacción y rentabilidad de los clientes. Presentación y organización de eventos. Puesto enfocado a objetivos trimestrales.

Agosto 2009 - Septiembre 2011 MAPFRE ASEGURADORA. GESTOR SEGUROS

Agente de seguros personal encargado de la distribución de productos de la compañía a diferentes sectores priorizando a particulares y autónomos. Gestión de varias ramas de productos entre ellos , seguros de automóvil , hogar , salud y decesos. Visitas personalizadas a clientes exponiendo proyectos y seguimiento hasta cierre de propuestas. Venta telefónica y presencial. Puesto enfocado a consecución de objetivos mensuales.

Abril 2007 - Julio 2009 LINEA DIRECTA ASEGURADORA. GESTOR SEGUROS

Gestor de seguros encargado de comercializar el porfolio completo de productos de la compañía a clientes particulares. Proceso de negociación y cierre de contratos. Venta telefónica en el departamento de emisión. Tareas conjuntas de retención y fidelización. Puesto muy enfocado a la consecución mensual de objetivos.

Julio 2004 - Abril 2007 TELEFÓNICA DE ESPAÑA. REPRESENTANTE DE VENTAS

Gestor comercial distribuyendo productos de telefonía a clientes residenciales y pymes. Contacto con proveedores, atención directa a clientes, supervisión de existencias y gestión integral de pedidos. Venta directa. Puesto enfocado a consecución de objetivos mensuales, semestrales y anuales.