

ID-54388

Fecha de Nacimiento: 31/03/1977

Dirección: 28945-FUENLABRADA (Madrid)



EXPERIENCIA LABORAL

Nov/2019-Actualidad

Lexus.

Cargo:

Asesor Comercial

Funciones:

- Venta de Vehículos Nuevos.
- Atender a los Clientes de la Exposición.
- Realización de seguimiento clientes.
- Asesoramiento de Servicios Financieros y seguros a clientes.
- Cerrar las Operaciones de Venta.
- Entregar Vehículos a clientes.
- Tramitar expedientes de Venta.
- Realización de procesos de Calidad para conseguir la máxima satisfacción.

Feb/2006 – Nov/2019:

Renault Retail Group.

Cargo:

Asesor Comercial

Funciones:

- Venta de Vehículos Nuevos, de Ocasión y Adaptados.
- Atender a los Clientes de la Exposición.
- Realización de seguimiento clientes .
- Asesoramiento de Servicios Financieros y seguros a clientes.
- Cerrar las Operaciones de Venta.
- Entregar Vehículos a clientes.
- Tramitar expedientes de Venta.
- Realización de procesos de Calidad para conseguir la máxima satisfacción.

Nov/2003 – Ene/2006:

Auto Vicálvaro S.L.

Cargo:

Asesor Comercial

Funciones:

- Venta de Vehículos Nuevos, de Ocasión y Adaptados .
- Atender a los Clientes de la Exposición
- Realización de seguimiento clientes
- Asesoramiento de Servicios Financieros y seguros a clientes.
- Cerrar las Operaciones de Venta.
- Entregar Vehículos a clientes.
- Tramitar expedientes de Vent.a
- Realización de procesos de Calidad para conseguir la máxima satisfacción.

Mar/2003 – Oct/2003:

Roato S.A.

Cargo:

Asesor Comercial

Funciones:

- Venta de Vehículos Nuevos y de Ocasión.
- Atender a los Clientes de la Exposición.
- Realización de seguimiento clientes.
- Cerrar las Operaciones de Venta.
- Entregar Vehículos a clientes.
- Tramitar expedientes de Venta.

Mar/2001 – Mar/2003: **Talleres Muñiz S.A.**
Cargo: **Asesor Comercial**
Funciones:
-Venta de Vehículos Nuevos y de Ocasión.
-Atender a los Clientes de la Exposición.
-Realización de seguimiento clientes.
-Cerrar las Operaciones de Venta.
-Entregar Vehículos a clientes.
-Tramitar expedientes de Venta.

FORMACIÓN ACADÉMICA

1998 / 1999: **Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing.**
Ciudad Escolar, Madrid.

FORMACIÓN EN PRÁCTICAS

Sep/1999 – Dic/1999 **Autópolis Sur- Prácticas Asesor Comercial**
Atención de Clientes Exposición y Venta de Vehículos Nuevos y de Ocasión.

Mar/1999 – May/1999 **Cars and Cars- Prácticas Asesor Comercial**
Atención de Clientes Exposición y Venta de Vehículos de Ocasión.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

-Técnicas de Venta en Escuela de Ventas de Automoción de Madrid (E.V.A.M.A.).
-Certificación Asesores Comerciales Renault.
-CRM para Asesores Comerciales.
-Formación de Seguros para auxiliares del Grupo C.
-Relación con el Cliente para asesores comerciales.
-Psicología y proceso de venta.
-La acogida al Cliente.
-Presentación del Vehículo.
-Personalización de la oferta cliente.
-Construir una relación con el cliente.
-Cerrar la Venta.
-La entrega del Vehículo.
-Mantener el contacto con el cliente.
-Vehículos adaptados.
-Llamada Telefónica.

IDIOMAS

Inglés: Nivel Medio hablado y escrito.

INFORMÁTICA

Programa: Quiter Autoweb.

OTROS DATOS DE INTERÉS

-*Trabajo en Equipo.*
-*Gestión de Proyectos.*
-*Logro de Objetivos.*
-*Afán de Superación.*
-*Máxima Satisfacción del Cliente.*