



Alonso Serrano

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

CONTACTO



(34) 653 074 493



alonsoseriv9@hotmail.com



C. del Mediodía Grande, 14,
Centro, 28005 Madrid

HABILIDADES

- Liderazgo
- Resolución de problemas
- Trabajo en equipo
- Dirección y organización
- Creatividad y pensamiento innovador
- Habilidades de negociación

IDIOMAS

- Español - Nativo
- Inglés - Nivel avanzado

EDUCACIÓN

- **Curso de Producción Musical**
BLQ Studio México
2020 - 2021
- **Carrera en Dirección y Administración de Negocios Internacionales**
Universidad Anáhuac México
2014-2016

ACERCA DE MÍ

Soy un apasionado profesional de las relaciones públicas y ventas, cuya trayectoria se ha forjado en la planificación y ejecución de actividades exitosas. Mi enfoque se fundamenta en la creación y coordinación de oportunidades estratégicas en diversos mercados, aprovechando el poder de los medios de comunicación y las colaboraciones con diversos grupos de interés. Como líder motivado y colaborativo, poseo la habilidad de trabajar en equipo y adaptarme ágilmente a situaciones cambiantes.

EXPERIENCIA LABORAL

Responsable de Admisiones

CEF - Udim, Madrid

Tech España Universidad Tecnológica, Madrid

2024 - Presente

- Gestión de CRM y bases de datos de posibles estudiantes, realizando seguimiento personalizado para cada uno.
- Negociación y cierre de matrículas para programas académicos.
- Acompañamiento a los estudiantes en el proceso de inscripción y matrícula.
- Conocimientos en educación superior, familiaridad con los programas académicos y servicios ofrecidos por la universidad.

Director de Relaciones Públicas

Janis Palmas, Ciudad de México

2020 - 2023

- Diseño y coordinación de eventos asegurando una experiencia significativa para artistas, asistentes y patrocinadores.
- Desarrollar y ejecutar estrategias para aumentar la visibilidad y la reputación del club.
- Cultivar relaciones sólidas con medios de comunicación garantizando una cobertura mediática efectiva y positiva.

Ejecutivo de Ventas

Printer Pro, Ciudad de México

2016 - 2019

- Presentación de propuestas comerciales personalizadas a empresas y particulares.
- Superación constante de los objetivos mensuales y anuales de ventas.
- Coordinación con otros departamentos (logística, administración y marketing) para garantizar un servicio integral y mejorar la propuesta comercial.