

Esteban Gómez

VENTAS Y GESTIÓN COMERCIAL



Me considero una persona dispuesta a asumir retos con compromiso, rigor y capacidad de trabajo en equipo. **Enfocado en la generación de valor al cliente en todas las actividades que intervienen en la venta o distribución de un producto / servicio.** Apasionado por el mundo de las ventas, apporto una **visión comercial** tras más de 15 años dedicándome al mundo de la venta y gestión comercial, con un enfoque basado en procesos ordenados, la satisfacción del cliente y el trabajo por la consecución de objetivos. **Mi alta motivación por la venta, compromiso y liderazgo, orientación a resultados / servicio, y atención al detalle me han permitido superar la consecución de objetivos en facturación y satisfacción al cliente en todos los proyectos que he llevado a cabo.**

FORMACIÓN

Organización y gestión de almacenes. CP Nivel III

Barcelona activa
2019

Máster Executive en Lean Supply Chain Management. Dirección de Operaciones y Logística

Universitat Politècnica de Catalunya
2017 – 2018

Certificación Lean Operations & Supply Chain Management

Instituto Lean Management
2018

IDIOMAS

Inglés – C2 Proficiency Certificate of English (Nivel Nativo)

Castellano y Catalán
Italiano – Competencia Profesional

HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS

Usuario avanzado de Hojas Excel
CRM – Salesforce
SAP – módulos SD, MM
Powerpoint

OTROS DATOS DE INTERÉS

Disponibilidad de incorporación inmediata
Movilidad geográfica en toda la provincia de Barcelona
Referencias disponibles

EXPERIENCIA PROFESIONAL

VENTAS Y GESTIÓN COMERCIAL

Business Development Manager | Europcar Mobility Services

Barcelona, Jun 2022 – Nov 2024

Prospección comercial y cierre de nuevos clientes en servicios de movilidad y rent-a-car. Prospección, negociación y captación de cuentas B2B. Mantenimiento y Fidelización de clientes. Incremento de facturación anual: 500 K €.

Ejecutivo Comercial | GLS Spain

Barcelona, Feb 2021 – Jun 2022

Prospección comercial y cierre de nuevos clientes en servicios de transporte urgente (Courier) nacional e internacional. Elaboración y presentación de propuestas; negociación y cierre de cartera de clientes, planificando las siguientes acciones comerciales para el cumplimiento de objetivos. Incremento de 200 K € en facturación anual.

Comercial Transporte Internacional | Mail Boxes Etc

Barcelona, Jun 2019 – Jun 2020

Captación y crecimiento en nueva cartera de negocio B2B. Prospección comercial, captación y desarrollo de clientes en transporte internacional. Explotación de nuevos canales de venta y generación de sales leads.

Telesales South Region Team Leader | Avis Budget Group

Barcelona, 2015 – 2017

Team leader para España, Italia y Portugal gestionando un equipo de comerciales internos para el segmento PYMEs:

- Diseño e implementación estrategia comercial conjunta con los directores comerciales de cada país.
- Cumplimiento de objetivos en crecimiento de cartera de clientes.

Comercial Interno | Avis Budget Group

Barcelona, 2012 - 2015

Prospección, negociación y cierre de nuevas oportunidades de negocio en el segmento B2B:

- Gestión de cartera de clientes con facturación anual de 1M €
- Acciones de fidelización de clientes (conversión de ventas-consumo)
- Tasas mensuales de crecimiento en facturación: 15 - 20 %

Agente de Reservas | Hertz

Dublín, 2010

Agente de Att. al Cliente | Marktel

Madrid, 2008 - 2009

Agente de Att. al Cliente | Maersk Line

Madrid, 2008

Agente de Att. al Cliente | TNT Express

Madrid, 2007

Agente Televentas | Línea Directa Aseguradora

Madrid, 2005 - 2006