

# CV Javier M. - 52806

## Gestor Comercial

A día de hoy gestiono y coordino el departamento de operaciones de Inmho una empresa de administración de fincas.

Me considero una persona trabajadora, leal, animada, positiva y proactiva. Soy un admirador de la realización personal y la progresión laboral, amante de múltiples deportes y con ganas avanzar, evolucionar y de viajar.



## Experiencia

### Responsable financiero

DCREDIT

Asesor financiero - Fernando Merino

NOV 2018 - AGO 2019

- Administrar, fidelizar y captar clientes nuevos.
- Establecer relaciones comerciales con bancos y cajas para conseguir el mejor producto para el cliente según sus necesidades.
- Fidelizar a clientes y comerciales bancarios con la consecución de formar un B2B y B2C.

### Beca gestor administrativo y comercial

ALD AUTOMOTIVE

Gestor clientes - Emma Perona

NOV 2017- OCT 2018

- Mejorar las relaciones de los clientes con la empresa y resolución con éxito de imprevistos de alta dificultad.
- Solventar incidencias de los conductores y gestores de flota con sus vehículos.
- Proporcionar apoyo logístico y atención a la demanda.
- Emitir claves web, facturas, itvs, tarjetas carburante, vehículos de sustitución y distintivos medioambientales.



Las Rozas De madrid

28290

## Gestor operativo internacional

Reacciona

Gestor internacional - Marta campos

ABR 2017 - SEP 2017

- Desarrollo de plan de negocio.
- Comunicación con países suramericanos para la captación de clientes potenciales para una fuerte inversión de infraestructura en el país destino.
- Creación de un plan de negocio alternativo, se eligió una consultoría para crear una empresa con la mayor similitud burocrática de España, para mejorar el comercio internacional de ambos países.

## Costumer Service Sales Assistant

Nike

Athlete, visual - Jorge Perez

OCT 2016 - AGO 2019

- Comercializar los productos físicos y digitales.

De manera proactiva y autodidacta obtuve el conocimiento e historia de la marca para vender emoción y experiencia por la venta del producto y servicio al cliente, por tal motivo fui nombrado mejor empleado.

## Responsable de ventas

Compolaser S.L

Comercial - Laura Rollán

ENE 2013 - SEP 2016

- Captación de particulares y empresas a través de citas programadas y fidelización de los mismos.
- Personalización de reuniones para clientes especiales.
- Administrar el departamento comercial para un mejor y mayor funcionamiento.
- Desarrollar conocimiento del producto (Apple), autodidácticamente.

## Educación

### Administración y dirección de empresas

U.N.E.D.

Alumno

### Técnico de comercio internacional

Qualitas europa

Alumno

### Técnico de actividades físicas y deportivas

IES Bousóño

### First certificate Cambridge school

S.E.K. Villafranca del castillo

B2

### Paquete Office, S.E.O., CRM.

6/10



Las Rozas De madrid

28290

