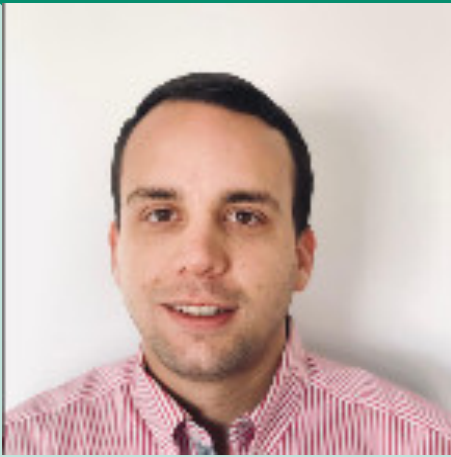




ID-59739 Jonathan

Administrador y abogado en posesión del título universitario de Abogado con experiencia en el sector de Ventas. Con unas excelentes habilidades para tratar al público y un sólido conocimiento de negociación en el ámbito de venta de productos y servicios en el mercado hostelero. Capaz de aprender fácilmente y con afán de superación.

CONTACTO



08980 barcelona Catalunya



APTITUDES

- Creación de relaciones comerciales
- Estrategias de desarrollo comercial
- Dinamismo y adaptabilidad
- Excelentes técnicas de negociación
- Capacidad analítica
- Mentalidad proactiva
- Dotes para la negociación
- Capacidad de adaptación

FORMACIÓN

Abogado : Derecho, 07/2016

Universidad Bicentennial de Aragua - CARACAS

HISTORIAL LABORAL

Comercial de ventas

11/2017 - Actual

Distribuciones barna (Disbar), Grupo Disbesa - Barcelona, CT

Objetivos alcanzados

- Aumento de un 30% de facturación en el año 2018
- Fidelización y aumento en un 20% de clientes nuevos en el último trimestre de 2021
- Galardonado como el vendedor mas consistente en el año 2019

Funciones desempeñadas

- Comunicación multicanal con los clientes para ofrecer los productos y novedades de la empresa.
- Ayuda a los clientes para resolver sus dudas, quejas y peticiones.
- Consecución de los pronósticos de ventas mensuales, trimestrales y anuales.
- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.
- Propuesta de nuevos servicios y productos al evaluar los resultados obtenidos y la evolución de la competencia.
- Enfoque de ventas consultivo para entender las necesidades y prioridades de los clientes para ofrecerles soluciones de valor.
- Responsable del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre completo de la venta.
- Diseño de estrategias comerciales y de ventas estudiando a la competencia y el mercado.
- Gestión de las cuentas para mantener los canales de ingresos y crear nuevos.
- Comunicación eficiente con los clientes para garantizar una información adecuada sobre los servicios de la compañía.
- Planificación de tareas y apoyo a otros departamentos en caso necesario.

Encargado de tienda

02/2015 Hasta 09/2017

Automercado Ocarin SL - Caracas, Distrito Capital

- Responsable de la gestión del establecimiento, incluida la apertura y el cierre, y su organización.
- Selección, formación y gestión del personal de tienda.
- Mejora de la imagen de la tienda y los estándares de calidad de la atención al cliente.
- Gestión de llamadas telefónicas, correos electrónicos, quejas y reclamaciones de los clientes.
- Planificación y seguimiento de las promociones de la tienda.
- Análisis de la evolución de las ventas de la tienda e implementación de medidas concretas para potenciarlas.
- Optimización de la rentabilidad de la tienda mediante un mantenimiento óptimo del nivel de stocks.
- Control de inventarios y de la cantidad y calidad de los stocks en la tienda.
- Supervisión de los departamentos y trabajadores y creación de horarios de trabajo y tareas.
- Definición de los objetivos de ventas para mejorar el rendimiento comercial.

Asistente administrativo

03/2010 Hasta 01/2015

Tribunal supremo de justicia - Caracas, Distrito Capital

- Archivo, organización y actualización de bases de datos y documentación en formato físico y digital.
- Comunicación diaria con clientes y atención al público.
- Organización de la logística de la oficina para hacer un seguimiento de los suministros, recursos e inventario.
- Seguimiento de las facturas emitidas y recibidas y control de impagos.
- Preparación, entrega y seguimiento de facturas y gastos asignados a cada proyecto.
- Elaboración de informes y declaraciones para uso interno y registro en sistema informático.

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Catalán:

A2

Básico

Inglés:

A2

Básico