



45280, Toledo

ID-60679 Borja

Me considero una persona extrovertida. Siempre me he basado en la importancia de las relaciones personales, siendo capaz de ponerme en el lugar del otro, con el fin de conseguir un bien común. También opino que para obtener algo es imprescindible hacer que ocurra, dando siempre tú mismo el primer paso.

Mi objetivo profesional es transmitir y predicar con el ejemplo de que no existen límites, con el convencimiento de que la actitud es la clave del éxito.

EXPERIENCIA LABORAL

B2C SALES EXECUTIVE

Philip Morris Spain (Ago 2019 - May 2022)

- **Comercialización de IQOS** en territorio nacional (multicanal).
- Análisis continuo de los KPI para mejorar mi desempeño.
- **Participación en varios proyectos internos** fomentando su desarrollo (Videollamada, Hand Holding...).
- Contribución a la expansión del proyecto Hand Holding en el canal B2C formando a 70 personas.

CUSTOMER CARE EXECUTIVE, DA

Philip Morris Spain (Jun 2021 - Nov 2021)

- **Formé el equipo de formadores** del Contact Service Center (CSC) externo.
- **Gestioné incidencias** relacionadas con los canales de venta (Indirect Retail, Direct Retail, B2B y B2C).
- **Controlé los indicadores de calidad del servicio** (Service Level, Customer satisfaction...).
- Analicé y anticipé posibles variaciones del Net Promote Score (NPS) mediante su seguimiento.

TEAM LEADER

Vorwerk España (Abr 2018 - Jun 2019)

- **Formé, gestioné y motivé un equipo de ventas** compuesto por 25 personas para que alcanzaran todos sus objetivos establecidos de manera individual.
- Acompañé presencialmente al equipo para hacer seguimiento de sus objetivos y logros ofreciéndoles feedback de calidad.
- Apliqué el feedback proporcionado por el equipo para mejorar mi desarrollo profesional y alcanzar los objetivos de la compañía.
- Creé y organicé diversos talleres de cocina para fomentar el espíritu de equipo y el uso del producto de manera grupal.

AGENTE COMERCIAL

Vorwerk España (Nov 2015 - Dic 2018)

- **Comercialicé Thermomix** a domicilio gestionando de manera totalmente individualizada mi agenda semanal.
- **Implementé buenas prácticas en las acciones de venta** extendiéndose después al resto de agentes comerciales.

AGENTE DE MEDIOS

LT Publicidad (Sep 2015 - Dic 2018)

- Fui responsable de la **distribución** de espacios publicitarios B2B **creando preacuerdos comerciales** y realizando **seguimiento** durante todo el proceso de negociación para su posterior ejecución y emisión.

FORMACIÓN ACADÉMICA

MÁSTER ESPECIALIZADO EN COACHING PERSONAL Y EJECUTIVO

FIVESTARS SCHOOL - Escuela de Alcalá de Henares (En curso)

GRADO EN MAESTRO DE EDUCACIÓN PRIMARIA CON MENCIÓN EN MÚSICA

UCLM - Facultad de Educación Albacete (2009 - 2014)

HARD SKILLS

ANÁLISIS DE DATOS Y CRM

Experiencia trabajando con PowerBI, Salesforce y Twilio

OFIMÁTICA

Destreza para trabajar con programas de Microsoft Office

DISEÑO Y EDICIÓN DIGITAL

Paquete Adobe:

Experiencia trabajando con Premiere Pro, Photoshop e InDesign

SOFT SKILLS

Liderazgo
Creatividad
Adaptabilidad
Trabajo en equipo

IDIOMAS

Castellano nativo
Inglés B2
Au pair (Wimbledon, 2018)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Optimización de la gestión de hoteles
Atención al cliente y calidad del servicio
Psicología aplicada a las ventas
Social media marketing en comercio

OTRA INFORMACIÓN

Disponibilidad para trabajo remoto / híbrido / presencial

Disponibilidad para viajar

Licencia para conducir B1 y coche propio