

ORIOL VECIANA HERNÁNDEZ

FORMACIÓN

Grado en Comunicación, 09/2021 - 06/2022
UOC

Grado en Comunicación Audiovisual, 09/2016 - 06/2021
UVIC

Grado en dirección y dramaturgia, Enseñanzas de arte dramático,
09/2012 - 06/2016
Eòlia GU

Bachillerato, 09/2012 - 06/2013
Celestí Bellera

Avanzado, Enseñanzas musicales, 09/2001 - 06/2013
Conservatori del Liceu

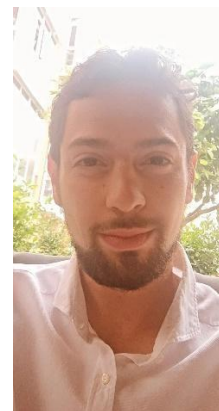
HISTORIAL LABORAL

Comercial, Responsable de zona 01/2024 - ACTUALMENTE TRABAJANDO
GRUPO VIDELA

- Negociación con clientes nuevos y existentes sobre las condiciones de la relación commercial (Rappels, Descuentos, etc.).
- Captación nuevos clients.
- Gestión de pedidos.
- Responsable de zona.
- Gestión y seguimiento de cartera clientes.
- Ventas por objetivos mensuales/anuales de cartera.
- Venta de nuevos servicios y productos.
- Solución de problemas.
- Gestión de pérdidas y gastos cartera.
- Actualización y mantenimiento del registro digital de clientes en la plataforma correspondiente.
- Fidelización de clientes por medio de visitas presenciales.

Asesor Comercial, Responsable de zona 06/2022 - 01/2024
COMPAGNIE DES DESSERTS

- Negociación con clientes nuevos y existentes sobre las condiciones de la relación commercial (Rappels, Descuentos, etc.).
- Responsable de zona.



CONTACTO

c/ Eduard Toldrà núm. 3 - 5
Baixos dreta, 08401, Granollers,
Barcelona

622.701.077

oveciana1@gmail.com

APTITUDES

- Perseverancia
 - Visión de negocios
 - Habilidades de negociación
 - Gran capacidad de adaptación
 - Amabilidad y simpatía
 - Enfoque en resultados
 - Facilidad de palabra
 - Creación de relaciones comerciales
 - Diseño de presupuestos
 - Dominio pack Office
 - Estrategias de desarrollo comercial
 - Experiencia con programas como CRM
 - Comunicación B2B y B2C
 - Mentalidad proactiva
 - Excelentes técnicas de negociación
 - Dinamismo y adaptabilidad
 - CARNET DE CONDUCIR TIPO B
 - CATALÁN Y ESPAÑOL NATIVOS
 - INGLÉS BÁSICO
-

- Gestión y seguimiento de cartera clientes.
- Ventas por objetivos mensuales/anuales de cartera.
- Venta de nuevos servicios y productos.
- Solución de problemas.
- Gestión de pérdidas y gastos cartera.
- Actualización y mantenimiento del registro digital de clientes en la plataforma correspondiente.
- Fidelización de clientes por medio de visitas presenciales.
- Redacción diario de rapport al superior.

Comercial, 09/2020 - 06/2022

ISP GRUP

- Negociación con clientes nuevos y existentes sobre las condiciones de la relación comercial
- Gestión y seguimiento de cartera clientes.
- Ventas por objetivos.
- Lanzamiento y gestión de nuevos servicios y productos.
- Actualización y mantenimiento del registro digital de clientes en la plataforma correspondiente.
- Fidelización de clientes por medio de un seguimiento constante por teléfono, correo electrónico o visitas en persona.
- Redacción de informes para la gerencia sobre el estado del área comercial asignada.
- Consecución de los pronósticos de ventas mensuales, trimestrales y anuales.
- Responsable del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre completo de la venta.

Representante comercial, 09/2018 - 06/2020

CONSTRUCCIONS FONTSECA

- Supervisión del trabajo de los vendedores.
- Búsqueda y detección de oportunidades de negocio.
- Seguimiento de la venta desde el principio hasta el fin: oferta, venta, facturación y cobro.
- Comunicación fluida con la dirección comercial con puntualidad en caso de incidencias o problemas.
- Detección de oportunidades de crecimiento a través del análisis del mercado.
- Ejecución de las actividades post venta para establecer sólidas relaciones con los clientes.
- Análisis de los resultados y seguimiento de las oportunidades de la cartera.
- Cálculo de los precios y negociación de los términos de la venta.
- Gestión administrativa de las tareas derivadas de la cartera de clientes y actividades de venta.
- Búsqueda activa de nuevas oportunidades de venta en colaboración con los equipos de marketing.
- Realización de estudios de mercado para identificar posibilidades de venta y analizar a la competencia.
- Captación de nuevos clientes y búsqueda de nichos de mercado.
- Gestión de cobros, tramitación de pagos y elaboración de

presupuestos.

- Preparación de reuniones con posibles clientes y escucha activa de sus necesidades.

Gestor Oficina Directa, 12/2016 - 06/2018

BANC SABADELL

- Alta calidad de atención y empatía con el cliente
- Búsqueda de soluciones que garanticen la satisfacción del cliente y al mismo tiempo sean viables para la compañía.
- Gestión y documentación de la información relevante en el sistema informático.
- Proactividad y atención cuidada al cliente para la consecución de los objetivos marcados.
- Atención y asesoramiento al cliente.

Comercial, 08/2015 - 06/2016

Grupo Médico Salunya S.L

- Venta directa de productos médicos y de bienestar.

Reponedor, 02/2015 - 08/2015

SANEJAMENT SOLER i TESELEN S.L

- Sector de la metalúrgia.
- Traslado de productos a la sala de venta para su ubicación en las

zonas correspondientes.

- Gestión del stock mediante la herramienta informática utilizada por el establecimiento.
 - Colocación de los productos sobre el lineal para maximizar su valor promocional y control de caducidades.
 - Labores de cobro en caja registradora, incluidas transacciones en efectivo y con tarjeta.
 - Manejo de transpaletas y otra maquinaria de transporte empleada en el establecimiento.
 - Colaboración con los miembros del equipo de ventas para mantener unos buenos niveles de inventarios.
-