



MIQUEL R.

30 años

Apasionado por el mundo de las ventas, he demostrado ser un profesional altamente cualificado para realizar labores de prospección, presentación y cierre de ventas de productos y servicios en diferentes ámbitos. Mi trabajo está orientado a la consecución de los objetivos requeridos por la empresa, estableciendo relaciones comerciales sólidas y duraderas con los clientes.

EXPERIENCIA

ENERO 2019 – ACTUALMENTE

COMERCIAL, CRUSAT S.A

Captación de clientes nuevos y gestión de una cartera de cerca de 300 clientes realizando tareas de toma de pedidos, introducción de nuevos productos, negociación de precios y cobros.

MARZO 2017 - NOVIEMBRE 2018

COMERCIAL, LA COMPAGNIE DES DESSERTS

Captación de clientes nuevos y gestión de una cartera de 200 clientes realizando tareas de introducción de nuevos productos, negociación de precios y cobros. **MAYOR LOGRO: conseguir un acuerdo con una importante cadena hotelera a nivel nacional y un crecimiento del 18% sobre la facturación del año anterior.**

MARZO 2015 – FEBRERO 2017

FIELD SALES EXECUTIVE, ELTENEDOR

Captación de clientes nuevos para la aparición en la página web y suscripción a un libro digital de reservas. **MAYOR LOGRO: captación de 25 clientes nuevos en un mes.**

SEPTIEMBRE 2014 – MARZO 2015

ACCOUNT MANAGER, GROUPON

Captación de negocios del sector horeca, estética y ocio para realizar campañas con cupones de descuento. **MAYOR LOGRO: realización de las 4 mejores campañas del año para la empresa y estar todos los meses por encima del 150% sobre el objetivo.**

MAYO 2011 – AGOSTO 2014

COMERCIAL, DABALLOS

Creación desde cero de una cartera de 180 clientes para la venta de refrescos, cerveza y licores.

OCTUBRE 2007 – ABRIL 2011

GERENTE Y PROPIETARIO, CERVECERIA THE SAINTS

Selección de personal, realización de escandallos, control de stocks y atención al cliente.

APTITUDES

- Habilidades sociales y excelencia en el trato al cliente
- Excelente expresión oral y escrita
- Orientación a resultados
- Venta presencial y telefónica
- Ordenado y organizado
- Bueno trabajando bajo presión.
- Negociación de precios
- Buena actitud y motivación
- Capacidad de liderazgo

EDUCACIÓN



2003-2005

CFGM Hostelería

2005-2007

CFGM Sistemas microinformáticos y redes

IDIOMAS

CASTELLANO NATIVO

CATALÁN ALTO

OTROS CONOCIMIENTOS

WORD, EXCEL, POWERPOINT, OUTLOOK ALTO

CRM (SALESFORCE Y PIPEDRIVE) ALTO