

JOSÉ LUIS

ID-64465

F. Nacimiento: 21/09/1979



PERFIL PROFESIONAL

Emprendedor, orientado a resultados, buena disposición, actitud y excelente manejo de relaciones interpersonales. Experiencia en venta directa y presencial de publicidad en gran formato y digital para Pymes y Grandes cuentas en América y España. Conocimientos en la implementación de estrategias comerciales enfocado en el logro de objetivos. Amplio criterio gráfico en desarrollo de material publicitario para el impulso de marcas. Foco en Trabajo en Equipo, servicio al cliente e innovación. Adaptabilidad a entornos cambiantes. Apasionado y comprometido con el éxito del cliente.

APTITUDES Y DESTREZAS

Conocimiento en todos los aspectos relacionados con operaciones de ventas: prospección, captación, fidelización y gestión de cuentas. Experiencia en personal: evaluación, entrenamiento y desarrollo. Producción, logística y ejecución de Proyectos publicitarios. Análisis de inversión según necesidades del cliente.

Compromiso	
Perseverancia	
Credibilidad	
Adobe Suite	
Microsoft Office	
Teams, Zoom	
Concur, Veeva	
Inglés	

FORMACIÓN ACADÉMICA

*Formación Profesional Grado Superior en Artes Gráficas

(Instituto de Diseño de Valencia)

*Cursos de Ventas:

Cómo vender Soluciones.

La venta persuasiva.

Técnicas de negociación avanzada.

CONTACTO



28523 Rivas-Vaciamadrid.
Madrid

EXPERIENCIA LABORAL

GRUPO DIRIGENTES

Responsable de Desarrollo de Negocios / Sep. 2021 – May. 2023

Gestión de Pymes y Grandes Cuentas, identificando y colaborando con los principales Stakeholders para de desarrollo de campañas publicitarias y de comunicación (B2B).

Prospección y apertura de nuevas cuentas (Cliente final y agencias de medios).

Elaboración y gestión de proyectos Ad hoc.

Mantener y fidelizar la cartera de clientes.

Gestión de clientes estratégicos (Procter & Gamble (P&G), Mapfre, DKV, Renault, Hyundai, Toyota, QuirónSalud, BBVA, Samsung, National Nederlanden, HM Hospitales, Endesa, Iberdrola, Ferrovial, Master Card, Schneider Electric, Northgate, Cars Cars, Prosegur, entre otras).

Asesoramiento personalizado estudiando las características de cada cliente.

Colaborar con la Directora de Publicidad en el área de eventos.

AIRLIFE SERVICE EUROPE

Key Account Manager / Feb. 2021 – Ago. 2021

Seguir los procesos de venta de la compañía.

Manejar la argumentación de venta, propuesta de valor y ventaja competitiva.

Ejecutar diariamente el plan de visitas.

Alcanzar el presupuesto de ventas y apertura de nuevos clientes.

Desarrollar la relación con el cliente agregando valor en visitas regulares.

XI YOU BAO – App

Delegado Comercial / Ene. 2020 – Nov. 2020

Desarrollo de nuevas oportunidades de contratación para espacios publicitarios.

Prospección, negociación, cierre y fidelización.

Presentación, demostración y asesoramiento de productos y servicios.

Elaboración de presupuestos.

Negociación y revisión de ofertas realizadas.

NEBO ADVERTISING

Delegado Comercial / Ago. 2015 – Dec. 2019

Captación, mantenimiento y fidelización de cartera de clientes.

Elaboración de propuestas comerciales para campañas publicitarias.

Colaboración con el departamento de producción y el seguimiento de los proyectos a fin de garantizar el correcto funcionamiento y satisfacción del cliente.

Control y gestión de presupuesto.

ENTORNO CREATIVO

Delegado Comercial (Pymes y Grandes Cuentas) Oct. 2004 – Ago. 2015

Captación de clientes para soportes publicitarios en exteriores.

(Vallas publicitarias de gran formato en vía pública y centros comerciales).

Gestionar cartera de clientes existentes.

Ejecutar las acciones, campañas y promociones de los clientes.

Realizar visitas comerciales a clientes y prospectos de distintos sectores.

Controlar los niveles de satisfacción del cliente.

Colaboración con el departamento de producción y el seguimiento de los proyectos a fin de garantizar el correcto desarrollo.

Desarrollo comercial de espacios publicitarios en medios impresos.



PRESENTACIÓN

Soy José Luis un apasionado de las ventas, artes gráficas y publicidad exterior. Di mis primeros pasos en el oficio hace más de 15 años. Con el tiempo, y mucho ensayo y error que hoy agradezco, fui adquiriendo conocimientos como vendedor lo que me llevó a establecer relaciones comerciales con pequeñas y grandes empresas como lo son: Procter & Gamble (P&G), Mapfre, DKV, Renault, Hyundai, Toyota, QuirónSalud, BBVA, Samsung, National Nederlanden, HM Hospitales, Endesa, Iberdrola, Ferrovial, Master Card, Schneider Electric, Northgate, Cars Cars, Prosegur, entre otras). Ellos fueron y son parte de mi inspiración para convertir mi pasión en profesión y darme cuenta de que trabajar bajo presión y con altos estándares de calidad no ha sido más que un impulso para demostrar mi capacidad creativa y vocación de servicio.

Con esta experiencia he aprendido a valorar aún más a cada persona, clientes y proveedores con los que he trabajado. Llevar adelante proyectos en un área tan competitiva como son las Ventas me enseñó a valorar mi talento, a descubrir mis habilidades, desarrollar mi creatividad y otorgar la debida importancia a la capacitación profesional.

Mi intención de seguir aprendiendo y creciendo en este gran oficio, que tantas satisfacciones me ha dado, me llevan a proponerle formar parte de su valioso Equipo de Trabajo, un reto que le aseguro que asumiré con la misma pasión y compromiso con los que enfrento cada proyecto de mi vida.

La experiencia me ha enseñado que no todo está hecho, que siempre hay algo nuevo que crear, y me encantaría hacerlo junto a ustedes.

Atentamente,

CONTACTO



📍 28523 Rivas-Vaciamadrid.