

Fernando Lopez

fer_lopez_83@hotmail.com

646 364 255



<https://www.linkedin.com/in/fernando-l-178208a4/>



Soy un profesional con una excelente capacidad de organización y amplia experiencia Comercial. Tengo facilidad para trabajar tanto en equipo como de forma independiente, según las necesidades. Resiliente y proactivo orientado a resultados con versatilidad para adaptarse rápidamente a nuevos entornos. Habilidades analíticas, orientación al servicio al cliente, así como excelentes aptitudes de resolución de problemas. Cuento con conocimientos especializados para optimizar procesos, reducir costes y maximizar la rentabilidad. Iniciativa y dinamismo. Comunicación clara.

Estoy en busca de una nueva oportunidad laboral con la que desarrollar mi carrera.

Formación

2018-2021 **Técnico Superior en Marketing** – Instituto Técnico Superior GCBA

1997-2001 **Bachillerato Comercial** – Instituto Carlos Pellegrini

Técnicas de Venta | Finanzas para no financieros | Elementos de análisis financieros | Negociación avanzada | Mercado de capitales | Certificación LEAN MANUFACTURING |

Ofimática; Microsoft Office, CRM, Business Intelligence, Tango gestión e Internet.

Habilidades de Comunicación con el Cliente y Fundamentos de Gestión y Atención al Cliente (Área Formación - Labora)

Comercio Exterior (Grupo Aspasia - Labora)

Distribución de Seguros y Reaseguros de la DGSFP (Campus Santalucia Seguros)

Experiencia

Prosegur Soluciones SL (junio24-a la fecha)

Consultor Comercial Residencial & Pymes en MPA

- Captación de nuevos clientes.
- Estudios para mejorar la protección y presentación de propuestas que garanticen la Seguridad.
- Seguimiento y cierre de proyectos.
- Gestión de contactos y recursos de empresa.
- Uso de CRM Salesforce.

SportClub (2022-2024)

Gerente Comercial Corporativo

- Gestión y liderazgo de equipos de ventas, estableciendo objetivos y evaluando resultados.
- Definición y seguimiento de KPI para lograr el cumplimiento de las metas.
- Búsqueda y expansión de nuevas oportunidades.
- Análisis de mercado y competencia.
- Participación en ferias y eventos para establecer contactos comerciales.
- Diseño y ejecución de planes de marketing y promociones para impulsar la marca.
- Uso de CRM para mejora y fidelización.
- Desarrollo de alianzas estratégicas con empresas para potenciar el crecimiento.
- Análisis económico financiero, preparación, presentación e instrumentación de las propuestas.

Brinks Argentina S.A. (2016-2022)

Key Account Manager

- Gestión y liderazgo de equipos de ventas, estableciendo objetivos y evaluando resultados.
- Desarrollo de relaciones comerciales a largo plazo, generando confianza y lealtad en los clientes.
- Sectores: Financial, Oil&Gas, Food Beverage y Raw Materials
- Elaboración de informes, evaluación y seguimiento de la satisfacción del cliente, implementando acciones de mejora continua.
- Salesforce CRM para la gestión eficiente de la información y seguimiento de clientes.
- Realización de prospección, seguimiento y visitas a potenciales clientes. Propuestas a medida.
- Captación de nuevos clientes, negociación de acuerdos y cierre de ventas.

Banco Itaú (2012-2016)

Gestor Comercial Sr. Banca Pyme

Banco BBVA (2010-2012)

Gestor Comercial Sr. Banca Individuos

Coca Cola Femsa (2004-2010)

Gestor de PDV

Idiomas

- Inglés: B1 – Intermedio
- Portugués: B1 – Intermedio

Información adicional

- Licencias de conducir A y B, vehículos propios.

Referencias a disposición.