

ID-64745 MATIAS

BARCELONA, SPAIN

Me considero una persona enfocada en la anticipación y resolución eficaz de conflictos. Me impulsa la iniciativa y el cambio constructivo focalizado en la constante mejora de procesos comerciales. Dispuesto a asumir responsabilidades adicionales y aportar soluciones para alcanzar objetivos en equipo.

EXPERIENCIA LABORAL

CUSTOMER ACQUISTION SPECIALIST

ESR Barcelona España (2023 - Actualidad)

- Investigación de mercado.
- Generación de leads, a través de puerta fría.
- Presentación de productos/servicios.

ACCOUNT MANAGER

Bari Gift Box (2020 - actualidad)

- Desarrollo de estrategia para el lanzamiento y crecimiento de la empresa
- Gestión de Recursos Humanos
- Desarrollo de relaciones comerciales
- Gestión financiera

KEY ACCOUNT MANAGER

Casa Lam Tulum Mexico -2021 -2022

- Recepción de huéspedes en el hotel
- Encargado de la cartera y disponibilidad de clientes
- Ventas y promoción telefónica.
- Asistencia y coordinación con actividades extra

SALES REPRESENTATIVE

Sport Club | Buenos Aires Argentina 2017 - 2020

- Gestión cartera clientes B2B
- Análisis, valoración y presentación de propuestas comerciales
- Definición de propuestas y objetivos para la captación de clientes
- Mantenimiento y actualización CRM

SALES REPRESENTATIVE

Mandarine Group 2010-2017

- Registro y control de los ingresos y gastos en eventos masivos.
- Coordinación con proveedores y colaboradores para garantizar una gestión financiera adecuada.
- Supervision y coordinación del equipo de trabajo para garantizar un desempeño eficiente y efectivo.

EDUCACION

UNIVERSIDAD NUM

Ecommerce | Amazon FBA 2022- 2023

UNIVERSIDAD ARGENTINA DE LA EMPRESA (UADE)

Licenciatura en publicidad 2011- 2014

HABILIDADES

Buena comunicación - Gestión de grandes equipos - Resolución de problemas - Dominio del paquete Office - Espíritu comercial - Agilidad con los resultados

IDIOMAS

Castellano NATIVO
Ingles Nivel B2