



ID-54400

Un profesional de ventas dinámico y motivado, con más de 20 años de experiencia. Que destaca por tener unas habilidades excepcionales en la captación de clientes, venta directa y gestión de equipos.

Un verdadero líder, al que le gustan los retos. En busca de un nuevo puesto de trabajo en el que se valoren unas habilidades de ventas consolidadas.

CONTACTO

 28430 ALPEDRETE Madrid

APTITUDES

- Ventas de productos y servicios.
 - Gestión de contratos.
 - Gestión de procesos.
 - Gestión del personal.
 - Planificación estratégica.
 - Servicio de atención al cliente excepcional.
 - Conexión con los clientes.
 - Cálculos y ofertas de proyectos.
 - Experto en ventas.
 - Flexible Y Participativo.
 - Trabajo en equipo.
 - Personalidad agradable.
 - Habilidades para resolver problemas.
 - Con formación en AutoCAD.
 - Microsoft Office.
 - Networking.
-

HISTORIAL LABORAL



LUMON CRISTALES ESPAÑA SL - Agente Comercial
12/2015 - 01/2020

- **FUNCIONES:**
- Captación de clientes, cierre de operaciones y desarrollo de la zona.
- Análisis de la obra, elaborar propuesta de diseño y presupuesto.
- Gestión de contratos.
- Formación de nuevos comerciales y jefes de venta.
- **LOGROS:**
- Primero en ventas a nivel nacional, segundo a nivel europeo y cuarto a nivel global 2016-2019.
- Consecución de bonus anuales: viaje, coche, teléfono...



ALQUILER SEGURO LOCALES SL - Agente Inmobiliario
11/2013 - 12/2015

- **FUNCIONES:**
- Captación y fidelización de nuevos clientes.
- Gestión integral del Alquiler.
- Emisión de llamadas, negociación cliente y cierre operaciones.
- **LOGROS:**
- Record de facturación a nivel nacional 2014-2015.

IDIOMAS

- **INGLÉS** - Nivel Medio
Viaje a Londres (6 meses)
- **PORTUGUÉS** - Nivel básico
Viaje a Brasil (3 meses)

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Carnet de conducir B1.
- Vehículo propio.
- Disponibilidad total.
- Incorporación inmediata.
- Movilidad geográfica Comunidad de Madrid.



AXAFONE TELECOMUNICACIONES SL - Comercial Senior
05/2011 - 11/2013

- **FUNCIONES:**
 - Ampliación de la cartera de clientes y representar la marca VODAFONE.
 - Prospección de mercado, público pymes.
 - Apertura, mantenimiento y cierre de negociaciones.
 - Reporte CRM y ampliación BBDD.
- **LOGROS:**
 - Captación de importante cadena de moda pasando a formar desde entonces parte del equipo de grandes cuentas.



SOL MELIA VACATION NETWORK ESPAÑA SL - Especialista En Venta De Propiedades Inmuebles
04/2009 - 05/2011

- **FUNCIONES:**
 - Elaboración de propuestas y desarrollo de plan de viajes.
 - Apertura, seguimiento y cierre de negociaciones.
 - Servicio post venta.
 - Time-sharing.
- **LOGROS:**
 - Premiado con viaje incentivo.



SECURITAS SEGURIDAD ESPAÑA SA - Jefe De Ventas
02/2006 - 03/2009

- **FUNCIONES:**
 - Captación de nuevos clientes a través de nuestra fuerza de ventas.
 - Creación y gestión de equipo comercial.
 - Formación de personal para el área de ventas.
 - Impartir reuniones de impacto.
- **LOGROS:**
 - Equipo líder en ventas de Madrid y tercero a nivel nacional.



EDICIONES SELECCIONADAS SL - Agente Comercial
02/2004 - 02/2006

- **FUNCIONES:**
- Distribución de colecciones editoriales y productos de salud.
- Ampliación y mantenimiento de la cartera de clientes.
- Venta puerta fría y fidelización de clientes.
- **LOGROS:**
- Bonus de empresa: teléfono última generación.
- Mayor facturación en ventas. Madrid 2005.



GRUPO LOMONACO - Agente Comercial
01/2000 - 01/2004

- **FUNCIONES:**
 - Dar a conocer la marca mediante visitas a domicilio.
 - Ampliación de la cartera de clientes.
 - Venta directa (visitas concertadas, referencias, stand).
 - Formación de comerciales nuevos.
 - Estudios de financiación.
 - **LOGROS:**
 - Representar y promover la marca en IFEMA consiguiendo la mayor producción de 2001 al 2003.
-



FORMACIÓN

DTO. FORMACIÓN LUMON CRISTALES, Madrid | 2016-2019

Captación y Fidelización de Clientes.

- Apertura y desarrollo de nuevas zonas.
- Formación de nuevos empleados y seguimiento de evolución.

DTO. FORMACIÓN VODAFONE, Madrid | 2012

Técnicas De Venta Y Prospección Inteligente :

- Especialización en venta a profesionales.
- Técnicas De Argumentación, Procesos De Cierre, CRM.
- Formación continuada en prospección, captación y el cierre.

ESCUELA DE EMPRESARIALES, Madrid | 2008

Habilidades comerciales y Técnicas de venta en comercio

- Cursos de prospección profesional.

DTO. FORMACIÓN LOMONACO, Granada | 2004

Técnicas De Venta, Marketing Y Publicidad, ATC.

- Formación continuada en Técnicas de Venta y Prospección.

COLEGIO SEK EL CASTILLO, Madrid | 2000

Bachillerato:

- Humanidades y Ciencias Sociales.
- **NOTA: 9,5**