

ID-52775 JOSE MARIA

Nacimiento: 9 – Sept – 1983

Resumen

Soy un apasionado de la gente y de los negocios, emprendedor, bien relacionado, constructivo y con mucha visión comercial. Mis principales habilidades son buscar nuevas oportunidades de negocio, crear relaciones sólidas y duraderas con clientes y socios y saber buscar o captar las necesidades ajenas. Quiero ayudar a las empresas a lograr incrementar sus ventas mediante nuevas estrategias comerciales, búsqueda de nuevas alianzas y la optimización de los recursos disponibles.

Experiencia profesional

Northgate Plc (La Coruña): Responsable Comercial canal VO, zona Noroeste
(Febrero 2018 – Septiembre 2020)

Captación de nuevos clientes y venta de vehículos de ocasión a empresas autónomos y particulares.
Prospección del territorio asignado y levantamiento de nuevas cuentas de potenciales clientes, así como la captación y gestión de agentes colaboradores.
Responsable de la gestión de la tienda de VO sita en la delegación de Vigo.
Apoyo a la red comercial del canal renting en la zona asignada, en la consecución de su objetivo de VO.
Área de trabajo: Galicia, Asturias, Cantabria y provincia de León.

Seguros Bilbao (La Coruña): Agente de seguros
(Abril 2017 – Diciembre 2017)

Venta de productos aseguradores tanto a particulares, como autónomos y empresas.
Prospección del mercado, captación de vencimientos y consecución de los objetivos de venta del plan de desarrollo de carrera marcado por la compañía.

Club Financiero Atlántico (La Coruña): Comercial
Noviembre 2016 – Marzo 2016

Mis competencias en esta posición han sido la captación de nuevos socios para el club.
Para ello hice una profunda prospección de clientes en torno a los empresarios de La Coruña.

Wall Street English (Santiago, Chile): Business Development Manager
Abril 2015 – Junio 2016

Mis competencias han sido la venta de planes de estudio, primero a particulares y más adelante a empresas.
Definir y desarrollar la estrategia comercial de la empresa tanto a corto como largo plazo.
Búsqueda de alianzas con Universidades, Clubes, Empresas de beneficios corporativos, cajas de compensación, municipalidades, etc...
También me encargue de crear los procedimientos de venta y su aplicación para lograr los objetivos de facturación.

Caser Seguros (La Coruña, España): Agente Exclusivo
Abril 2013 – Noviembre 2014

Venta de seguros.
Crear y mantener una cartera de clientes con el objetivo de lograr las metas de facturación impuestas por la dirección comercial de la empresa.

Bodaclick (Madrid, España) Key Account Manager
Enero 2009 – Diciembre 2010

Captación de empresas para añadir a la lista de establecimientos asociados.
Mantener y ampliar Cartera de Clientes facilitada por la compañía. Para lograr los objetivos
Además de hacer venta, se trataba fidelizar a las empresas para que renovasen sus contratos e invirtieran en publicidad en la página de la empresa o en la aparición en el catálogo.

Bodaclick (Madrid, España) Responsable del depto. de Mailings

Marzo 2008 – Diciembre 2008

Gestionar y realizar los envíos de tarjetas e información a los invitados a las bodas de nuestros clientes.

Hotel NH Príncipe de Vergara (Madrid, España) Recepcionista

Junio 2007 – Diciembre 2007

Realizar las labores propias de la recepción de un hotel, tales como hacer check-in y check-out de clientes, reservas, atención telefónica, auditoría nocturna, distribución de habitaciones y gestión de grupos.

Formación académica

Master en Marketing y Dirección Comercial, European Business Factory (EBF) La Coruña, oct 2017 – Julio 2018. Nota final 8,2

TFM. :“Fabricación y distribución de un anillo tecnológico con botón del pánico para víctimas de violencia de género”

Diplomatura en Turismo, especialización en administración hotelera. CENP, La Coruña 2003 – 2008, delegado de curso.

Curso de creación y consolidación de empresas, organizado por la Cámara de Comercio de la Coruña (2012)

Idiomas

Español (Nativo)

Gallego (bilingüe)

Inglés (avanzado)

Francés (básico)

Conocimientos y habilidades

Técnicas de venta. Visión comercial. Empatía. Don de gentes. Búsqueda de oportunidades de negocio.

Desarrollo de estrategias de venta. Gestión de clientes. Fidelización. Detección de necesidades.

Emprendimiento. Tenacidad. Tolerancia a la frustración. Conectar personas. Liderazgo. CRM. Salesforce.

Microsoft Office. Windows (todas sus versiones). Mac OSX. Redes sociales. Carnet de conducir B1.

Aficiones

Running, pádel, fútbol, vela, cocina, lectura, cine, historia.