



Jose Luis (32 años)

Graduado en Publicidad y Relaciones Públicas y Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing con más de 7 años de experiencia en distintos ámbitos del sector formación y educación y más de 5 años de experiencia en venta.

Creativo, con gran capacidad de liderazgo y carisma. Mi facilidad para escuchar y relacionarme con personas diversas en diferentes contextos, me convierten en una persona empática, con buenas dotes para la comunicación y el trabajo en equipo.

Considero que la determinación y la actitud, unido al esfuerzo y el compromiso, son aspectos clave para la consecución de metas y objetivos, tanto a nivel profesional como personal.

Nacionalidad: española **Residencia:** Pozuelo de Alarcón, Madrid, España

FORMACIÓN ACADÉMICA

2016 – 2020: **Grado en Publicidad y Relaciones Públicas**, *Universidad Rey Juan Carlos*

2013 – 2014: **Técnico superior en Gestión Comercial y Marketing**, *Universidad Europea*

TRAYECTORIA PROFESIONAL EDUCACIÓN

ESCUELA DE NEGOCIOS Y DIRECCIÓN DE LA UNIVERSIDAD EUROPEA MIGUEL DE CERVANTES – ASESOR COMERCIAL TELEFÓNICO (Campaña). Mayo 2021 – diciembre 2021

Captación, asesoramiento e información sobre titulaciones online de grado, máster y cursos propios. Emisión y recepción de llamadas para captación de aspirantes. Representación en ferias nacionales e internacionales para captación de leads, desarrollo de negocio y visibilidad de la universidad.

ESCUELA UNIVERSITARIA DE ARTES TAI – RESPONSABLE DE DESARROLLO DE NEGOCIO ZONA NORTE Y ASESOR TELEFÓNICO (Baja). Diciembre 2020 – mayo 2021

Identificación y desarrollo de oportunidades de negocio a nivel telefónico en la zona norte de España. Contacto con instituciones académicas de todos los niveles (colegios, institutos, escuelas específicas) para dar charlas informativas para dar a conocer la universidad y su oferta formativa tanto presencialmente como online. Asesoramiento sobre titulaciones de grado, másteres y títulos propios a aspirantes desde que muestran su interés hasta que se convierten en alumnos. Seguimiento y gestión de leads nacionales e internacionales.

CONNECTORS PLUS – COMERCIAL TELEFÓNICO. Diciembre 2019 – diciembre 2020

Elaboración de propuestas comerciales para clientes fidelizados y potenciales en el área asignada. Trato directo con el cliente para alcanzar los objetivos de ventas. Seguimiento de los procesos de negociación. Coordinación y ejecución de la actividad comercial. Identificación y desarrollo de oportunidades de negocio a nivel nacional e internacional. Coordinación y supervisión de la estrategia de marketing y publicidad online y offline. Representación de la entidad en colectivos profesionales, empresas, instituciones educativas, ferias y eventos del sector.

UNIVERSIDAD EUROPEA – COMERCIAL TELEFÓNICO (Campaña). Febrero 2019 – diciembre 2019

Asesoramiento e información sobre titulaciones, especializado en la Facultad de Ciencias Sociales y de la Comunicación. Visitas presenciales con los aspirantes para enseñar las instalaciones y resolver dudas y/o consultas. Emisión y recepción de llamadas para seguimiento de aspirantes. Tratamiento con aspirantes nacionales e internacionales en español e inglés. Uso de herramientas del paquete Office. Uso de Salesforce.

TLMARK – ASESOR COMERCIAL TELEFÓNICO. Octubre 2018 – febrero 2019

Presentación, asesoramiento y venta de productos digitales (posicionamiento SEO y SEM, creación de páginas web y creación y gestión de redes sociales) en conversación telefónica. Gestión de cartera y captación de clientes en venta fría.

GRUPO COLÓN – COMERCIAL. Septiembre 2016 - marzo 2018

Preparación e impartición de cursos de comercio y marketing, especializado en digital a nivel personal y de empresa. Manejo de Facebook, Twitter, Instagram, YouTube y LinkedIn. Conocimientos de Google Adwords, Google Analytics, MailChimp, SEO y SEM.

Gestión, control y captación de alumnos. Búsqueda de empresas para realizar prácticas. Complimentación de documentación. Office.

GLOBALIA – EQUIPO DE DIRECCIÓN DE COMPRAS. Septiembre 2015 - marzo 2016 Investigación y análisis de mercado. Gestión de compras y aprovisionamiento. Negociación y control de costes. Petición y valoración de presupuestos. Selección, gestión y relación con proveedores. Estipular cláusulas comerciales en los contratos. Salesforce.

RAIL GOURMET (Salisbury, UK) – ASISTENTE DE CABINA. Enero 2015 - septiembre 2015 Atención de los pasajeros a bordo de los trenes. Responsable de seguridad y confort. Venta de productos alimenticios. Gestión y control de stock.

EDP EDITORES. GRUPO PLANETA – COMERCIAL. Octubre 2014 - enero 2015 Presentación y venta de distinta gama de productos previa concertación telefónica. Gestión de la cartera de clientes.

HALCÓN VIAJES – TRADE MARKETING. PUBLICIDAD. INTERCAMBIOS (Prácticas curriculares). Julio 2014 - octubre 2014 Gestión del plan de medios a nivel nacional y local. Supervisión de campañas para prensa y web. Investigación y estudio de mercado y competencia. Tramitación de reservas de vuelos y hoteles. Redacción de comunicados internos y externos. Microsoft Office. Amadeus.

IDIOMAS

Español: nativo

Inglés: intermedio-alto (B2)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- **Community Mánager** - Universidad Europea - 2014
- **Curso inglés** - 2015
- **Primeros Auxilios** - Cruz Roja Española - 2017
- **Competencias digitales para profesionales** - Google Actívate - 2020
- **Gestión de proyectos con metodologías ágiles y enfoques lean** - Telefónica Educación Digital - 2020
- **Curso de ventas** - The Biz Nation - 2020
- **Liderazgo estratégico transformacional** - The Biz Nation - 2020
- **Diseño gráfico vectorial con Adobe Illustrator** - Grupo Colón IEMC - 2020

HABILIDADES Y APTITUDES

- | | | |
|---------------------|----------------------------|-----------------------------|
| ▪ Microsoft Office | ▪ Gestión de grupos | ▪ Venta y marketing |
| ▪ Redes Sociales | ▪ Trabajo en equipo | ▪ Inteligencia emocional |
| ▪ Community Mánager | ▪ Relaciones Públicas | ▪ Capacidad de comunicación |
| ▪ Hablar en público | ▪ Creatividad e Innovación | ▪ Orientación al logro |

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Carné de conducir B1 y vehículo propio
- Disponibilidad para viajar
- Aficiones: deporte, cine, música, baile, viajes