

CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES

Nombre y Apellidos: Agustín G.

Fecha de nacimiento: 15 de mayo de 1981, Barcelona

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Idealista. (julio de 2017 - Actualidad)

► Desarrollando las tareas de Account Manager, mis responsabilidades se han centrado en dar soporte a (300 cuentas) para mejorar su fidelización y ayudarles a maximizar el retorno de inversión.

Las tareas diarias se han basado tanto en la visita presencial como telemática, y analizar los datos de las diferentes cuentas para la incrementar su facturación, a través de acciones de crossselling, campañas comerciales, lanzamiento de ofertas y un seguimiento diario y cumplir el budget de la compañía.

Gerente Franquicia Yoigo (Enero de 2015 – Julio 2017)

► Gerente de la Franquicia me he encargado de la Dirección del negocio y de todos los departamentos necesarios desde la puesta en marcha del mismo.

Principalmente la gestión Comercial y administrativa de las contrataciones de nuevos clientes llegando a mejorar la cartera del negocio con un incremento del 25%.

Relación con diferentes proveedores para la gestión del negocio.

Gestión y control de estocs y cuentas de la empresa, campañas publicitarias a nivel local y redes sociales. **Colaborador Punto Kiala – UPS:** Centro de recogida y envío de paquetes me he encargado de la recepción de mercancía y haciendo efectiva su entrega.

► **Extel Crm (Grupo Adecco)** (Febrero/14 – Diciembre/2014)

Desarrollando las tareas de Gerente Comercial, mis responsabilidades se han centrado la expansión y el incremento de facturación de la compañía en la zona territorial de Cataluña, siendo una plataforma de Contact Center de nueva creación.

Las tareas principales se han centrado en realizar un estudio de mercado para la posterior captación de clientes y ampliar los clientes en la compañía.

► **MST Holding** (Febrero/2010 – Febrero/2014)

En MST mis aptitudes y responsabilidades se han ido incrementando con el tiempo, empecé como ejecutivo comercial de la división de New Business con el objetivo de captar clientes e introducir nuestros servicios para pymes.

Durante el primer año y conseguidos los objetivos me ascendieron a Account Manager, donde pasé a dirigir un equipo de 2 comerciales y gestionar grandes cuentas de la empresa. Mis tareas diarias se basaban en la consecucion de clientes, fidelizacion de los existentes, elaboracion y presentación de proyectos de externalización.

DATOS DE FORMACION

Formación reglada

- ☐ Cursando **Grado de Marketing e Investigación de Mercados**. Universidad Oberta de Catalunya, UOC) 2013 – Actualidad. (62% de la carrera cursada)
- ☐ Diplomatura de **Ciencias Empresariales** “Universitat de Barcelona”. 2006-2010 (no finalizada)
- ☐ **C.F.G.S. Gestión Comercial y Marketing** en el Centro “Centre d'Estudis Polítècnics”. Barcelona. 2004
- ☐ **C.F.G.M. Comercio** en la Escuela Prof. María Auxiliadora. Barcelona. 2001.
- ☐ **C.F.G.M. Gestión Administrativa** en la Escuela Prof. María Auxiliadora. Barcelona. 2000.

Formación no reglada

- **Curso: Politiques de captació de clients**. Cambra de comerç, Indústria i Navegació. 2008.
- **Curso: Tècniques avançades de venda**. Cambra de comerç, Indústria i Navegació. 2007.

Idiomas

Catalán y castellano: Lengua materna.

Inglés: Upper-Intermediate

- ☐ **Curso de inglés:** Business and management. SKY Languages 2012.
- ☐ **Curso de inglés:** Upper-Intermediate II Foment del treball. Barcelona 2011
- ☐ **Curso de inglés:** Upper-Intermediate I Foment del treball. Barcelona 2010.
- ☐ **Curso de inglés:** Preparación **First Certificate** Langside College Glasgow. Glasgow (Escocia). 2005

Informática

- ☐ **Domino del Paquete Microsoft Office e internet:**
- ☐ **Programas de estadística:** Minitab, R-comander.
- ☐ **Programas de gestión (CRM):** SAGE, SAP, AS400, Navisión, D-base, Newton, Salesforce, Sugar.

Otros datos de interés:

- ☐ Carnet de conducir: A y B
- ☐ Incorporación a inmediata (15 días)
- ☐ Disponibilidad para viajar.
- ☐ FPI: Electricidad.