

RUBÉN CARLOS MARTÍNEZ SIERRA

Profesional responsable con marcadas dotes de liderazgo y clara orientación a lograr objetivos de venta . Me comprometo con la planificación precisa del trabajo, la gestión eficiente de los clientes y la resolución proactiva de los problemas. Deseo incorporarme a un puesto en el que pueda aportar mis conocimientos y aptitudes.

CONTACTO

652472828

jefedeventasmadrid@gmail.com

española

APTITUDES

Trabajo en equipo

Muy avanzado

Capacidad de negociación

Muy avanzado

Resolución de conflictos

Experto

Toma de decisiones

Experto

Iniciativa y proactividad

Experto

Liderazgo y motivación

Experto

Comunicación clara y asertiva

Muy avanzado

Actitud proactiva y resolutiva

Experto

Empatía y escucha activa

Experto

FORMACIÓN

Técnico Superior: Educación Infantil
C.F.P. Instituto de enseñanzas aplicadas

06/1998

Ciencias de la Educación y psicopedagogía
U.N.E.D. - MADRID

HISTORIAL LABORAL

RESPONSABLE NACIONAL

05/2010 - 05/2025

MOBILE PHONE COMUNICACIONES S.L. - MADRID, MADRID

- Actualmente responsable de toda la red de ventas de centro, compuesta por 40 asesores comerciales y 5 jefes de equipo.
- Responsable de la implantación del modelo GEVICO de telefónica para su canal indirecto
- Responsable de la Implantación de nuevo modelo comercial de VENTA REMOTA.
- Responsable de la implantación de modelo de excelencia en la atención (101 empresas de telefónica).
- Negociación de contratos y acuerdos comerciales con clientes importantes.
- Implementación de técnicas de venta consultiva para mejorar la relación con los clientes..
- Seguimiento posventa para verificar y garantizar la satisfacción de los clientes.
- Creación de planes de incentivos que motiven al equipo de ventas hacia la excelencia.

Responsable de agencia

07/2004 - 10/2009

TPC RED INMOBILIARIA

- Planificación, seguimiento y supervisión de objetivos comerciales y presupuestarios.
- En colaboración con el departamento de marketing, elaboración de proyectos y elección de medios, para la promoción de viviendas..

Vendedor

06/2002 - 12/2003

MENAJE DEL HOGAR

- Identificación de las necesidades de los clientes para ofrecerles la mejor alternativa de venta.
- Venta caliente con cierre inmediato.