

JONATAN KWELLER



DATOS



📞 635197401
✉️ jonykweller@gmail.com Plaza
📍 Portocristo 1, Barcelona Fecha
📅 de Nacimiento: 28/05/84

FORMACIÓN ACADÉMICA



GRADO DE PSICOLOGÍA

UCES | Buenos Aires

Sin finalizar. Años cursados: 4/5

2015

BACHILLERATO

Martín Buber | Buenos Aires

2001

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

IDONEIDAD EN INVERSIONES

CNV | Buenos Aires

Análisis técnico de gráficos.
Asesoramiento integral aprobado
por la Comisión Nacional de
Valores de Buenos Aires.

2021

FEEDBACK TO GROW

Directv | Buenos Aires Liderazgo de
equipos, coaching,
conversaciones difíciles, mejora
continua.

2011

HABILIDADES



Inglés Medio-Alto
Excel Avanzado
Ofimática
Liderazgo
Trabajo en equipo
Enfoque al cliente
Comercial Ventas

SOBRE MÍ



Profesional con más de 15 años de experiencia en el sector privado establecido en Barcelona. Busco oportunidades para continuar mi desarrollo profesional en el ámbito de ventas o servicio al cliente. Poseo sólidas habilidades comerciales y comunicacionales. Mi enfoque centrado en el cliente y mi capacidad para establecer relaciones me han permitido alcanzar resultados exitosos. Estoy entusiasmado por unirme a un equipo dinámico y contribuir al crecimiento de la empresa.

EXPERIENCIA



EJECUTIVO COMERCIAL SR

Aquaservice | Barcelona

MAY 2024

Actual

Comercial Sr con vehículo y movilidad. Puerta fría y captación de clientes. Seguimiento y asesoramiento. Manejo de CRM para generar oportunidades de negocios.

- Best Rookie seller 2024 en Barcelona.
- 1er puesto en el equipo ventas de Barcelona durante 8 meses
- Más de 500 nuevos clientes captados en el tiempo trabajado
- Trabajo en equipo con objetivos grupales e individuales cuya tasa de cumplimiento es del 100%

GESTOR DE CUENTAS EXCLUSIVE BANKING

Banco ICBC | Buenos Aires

Banca individuos.

Cartera de 800-1000 clientes de alta renta, con objetivos mensuales orientados a mantener la productividad, generar nuevas oportunidades de negocio y fidelizar el trato con la compañía.

MAR 2018

JUN 2023

- Asesoramiento y venta de productos financieros.
- Análisis de riesgo crediticio.
- Evaluación y otorgamiento de créditos.
- Seguimiento de casos y solución de gestiones.
- Cross-selling de cartera.
- Captación de nuevos clientes.
- Identificación de necesidades.
- Fidelización de clientes.

JEFE DE RETENCIONES Y FIDELIZACIÓN

USS-Seguridad | Buenos Aires

FEB 2014

MAR 2016

- Desarrollo de estrategias para el cumplimiento de KPIs y rentabilización del sector.
- Mejora de funcionalidades de productos en relación con las necesidades del mercado.
- Análisis de métricas y tendencias del mercado.
- Gestión de conflictos, resolución de problemas y negociación con clientes internos y externos.
- Detección de oportunidades comerciales y de negocios.
- Optimización de procesos.
- Aplicación de metodologías ágiles con el equipo.
- Liderazgo de equipo, seguimiento de performance individual y desarrollo de carrera.

SUPERVISOR FIDELIZACIÓN Y VENTAS

Directv | Buenos Aires

FEB 2008

DIC 2013

- Team leader de equipo de 40 personas.
- Elaboración de informes de gestión, cumplimiento de KPIs, monitoreo de calidad de atención, coaching, manejo de relaciones interpersonales y técnicas de motivación.
 - Realización de análisis permanente de los ratios del área con el objetivo de tomar decisiones inmediatas que mejoren la performance y calidad del servicio.