



Calle Caceres 11, Madrid, CP: 28045



carlos.codemen@gmail.com



656311050

Estoy siempre dispuesto, con ganas de aprender mas y mejores métodos que puedan mejorar los resultados.

Perfil Comercial/Administrativo con capacidad de negociación.

HABILIDADES

- Facilidad de comunicación y habilidad para hablar en publico.
- Gestión y dirección de equipos comerciales.
- Resolución de conflictos
- Capacidad de Negociación.

IDIOMAS

- Español: Nativo
- Ingles: Basico

CURSOS Y CAPACITACIONES

- 2022 | Gestión de Comunidades Virtuales.
- 2022 | Venta a través de Medios Interactivos y Digitales
- 2017 | PNL Liderazgo y Ventas
- 2015 | Curso Proceso de Venta: Universidad EAFIT

CARLOS ALBERTO COELHO DE MENDOZA

FORMACIÓN ACADÉMICA

Instituto Universitario de Mercadotecnia ISUM
Marketing mención Comercialización

HISTORIA LABORAL

Wolly Corp

Ejecutivo de Ventas

2023 - 2024 (Actual)

- Uso continuo de herramientas de CRM, tales como: Pipedrive y Hubspot.
- Gestión comercial B2B de servicios con enfoque directo en pymes y autonomos.
- Actividad comercial diaria en tareas tanto de Hunter y Farmer; en atención telefonica, presencial y google meet.
- Negociacion, manejo de objeciones, resolución de conflictos, promociones y estrategias de fidelización para los clientes cartera.

Telefonica España

Asesor Comercial

2023 (Junio - Agosto)

- Atención al cliente, enfoque comercial y resolución de incidencias dentro del proceso de ventas.
- Recepción de leads de clientes potenciales para la contratación de productos o servicios.
- Ventas de servicios, telefonía, alarmas y seguros presencial y telefónica.

Vodafone España

Asesor Comercial

2020 - 2023 (Marzo)

- Atención al cliente, enfoque comercial en participación de campañas recurrentes de fidelización, resolución de conflictos y retención de clientes.
- Uso de CRM para seguimiento de interacción con prospectos y clientes.
- Seguimiento y cumplimiento de los KPI solicitados como objetivos de mes.

Evolucione mx

Subgerente Comercial

2015 - 2020 México

2013 - 2015 Venezuela

- Ventas B2C Y B2B.
- Líder de equipo comercial y asistencia directa al equipo en sus cierres de ventas.
- Capacitación, planeación y programación de actividades al equipo comercial sobre estrategias de captación de clientes.
- Telemarketing de captación y fidelización de clientes.
- Networking RRPP y alianzas comerciales.