PEDRO IGLESIAS

 •  C/Ave del Paraiso N.º 4, 28944, Fuenlabrada, Madrid  •  F: 914727889  •  M: 626334587  •  p.iglesias@gmail.com

**Resumen profesional**

Varios años de experiencia como vendedor dedicados al cumplimiento de los objetivos personales y de la compañía. Interesado en el conocimiento de la situación actual del mercado y de su constante evolución.

**Formación**

Gestión Comercial y Marketing

Universidad Europea de Madrid - Madrid 2014

Postgrado : dirección comercial

Universidad Autónoma de Madrid - Madrid 2013

**Historial laboral**

Vendedor

Madrid 12/2017 - 11/2021

* Experiencia en la preparación de pedidos, actualización del inventario y control del reabastecimiento de los productos.
* Eficiente a la hora de realizar un presupuesto de los medios materiales necesarios para conseguir los resultados deseados.
* Especialidad en proporcionar un servicio de atención al cliente de forma profesional mientras se realizan múltiples tareas.
* Uso avanzado de A3 para la gestión de pedidos.

Vendedor

Equipos Mora SL - Madrid 10/2016 - 11/2017

* Experiencia firmando por paquetes entregados, desempaquetar cajas y añadir los productos recibidos en el inventario y reabastecer los artículos de forma adecuada.
* Elaboración de informes y reportes internos para apoyar la gestión financiera de la compañía.
* Ampliación de un 3% de la cuota de mercado, respecto a los años anteriores.
* Capaz de planificar y hacer un seguimiento al detalle de los procesos de trabajo, para asegurar que los plazos de tiempo previstos se respetan.

Vendedor

SelTec SL - Madrid 03/2014 - 09/2016

* Capaz de gestionar las redes sociales para publicar promociones y fomentar las relaciones con los clientes.
* Análisis de resultados y reporte a la dirección comercial.
* Especialidad en proporcionar un servicio de atención al cliente excelente de una forma profesional mientras se realizan múltiples tareas.
* Amplia experiencia en responder de forma efectiva a las preguntas y dudas de los clientes y proporcionar información relacionada con los productos.
* APTITUDES.
* Resolución de discrepancias en las cuentas.
* Eficaz en la identificación de las necesidades de los clientes.
* Nivel avanzado en el uso de herramientas de monitorización.
* Diestro en el uso de técnicas de gestión del tiempo.
* Paciencia e insistencia.
* Inglés: B2.
* Gran capacidad de autonomía.

**Aptitudes**

|  |  |
| --- | --- |
| ● Resolución de discrepancias en las cuentas● Eficaz en la identificación de las necesidades de los clientes● Nivel avanzado en el uso de herramientas de monitorización● Diestro en el uso de técnicas de gestión del tiempo | ● Paciencia e insistencia● Inglés: B2● Gran capacidad de autonomía |