

Antonio Ballesteros Martínez

DNI: 53.424.041-D

Fecha de nacimiento: 13/06/1981

Dirección: Avenida de La Mancha, 32. Leganés; Madrid.

Contacto: 656 827 950

Email: antonioballesterosmartinez@gmail.com

Formación académica

Octubre 2010- Octubre 2011. Máster Universitario en Estrategias y Marketing de Empresa en la Universidad de Castilla-La Mancha.

Octubre 2000- Febrero 2006. Licenciatura en Economía en la Universidad Carlos III de Madrid. Campus de Getafe.

Experiencia profesional.

Enero 2013 – Junio 2013. Asistente de Marketing en Exor Group. Il-Mosta (Malta)

- Prospección de mercado
- Recopilación y análisis de datos respecto a precios, tendencias, cuota de mercado, clientes potenciales, proveedores y competidores.
- Identificación de nuevas oportunidades de negocio.
- Desarrollo e implementación del plan de marketing
- Elaboración de una base de datos con clientes potenciales.
- Elaboración de informes
- Análisis de datos estadísticos

Octubre 2011 – Enero 2013. Responsable de unidad de negocio en *Telandcom S.L.* Madrid.

- Análisis de Ventas y control del cumplimiento de los objetivos establecidos
- Gestión y implementación de las campañas de marketing
- Definición de las estrategias de ventas
- Gestión del equipo de ventas a nivel organizativo
- Formación y desarrollo del equipo comercial en técnicas de venta y argumentación técnica.
- Gestión, segmentación y ampliación de la cartera de clientes.
- Responsable del servicio post-venta

Marzo 2011-Junio 2011. Prácticas en la *Cátedra de Estudios Cooperativos y Empresariales de Castilla-La Mancha.* Toledo.

Febrero 2010 – Octubre 2010. Gestor de eventos en *Centre for Youth Cooperation and Mobility*. Gdynia (Polonia).

- Confección de manuales de información de eventos
- Promoción de valor de marca
- Realización de eventos internacionales
- Gestión del transporte, así como, gestión de participantes e invitados
- Presentación de Power Point ante los participantes e invitados
- Colaboración en la coordinación de los eventos

Febrero 2007 – Octubre 2009. Comercial financiero en *Caixa Penedes*. Madrid.

- Gestión y ampliación de una cartera de clientes
- Visitas comerciales a empresas
- Participación en la elaboración de propuestas para empresas
- Comercialización y gestión de productos financieros
- Gestión de morosidad.
- Gestión de tareas administrativas.

Marzo 2006 – Diciembre 2006. Empleado de banca y comercial financiero en *Caja Madrid*.

Septiembre 2005- Marzo 2006. Beca departamento de Marketing en *Agresso Spain*. Madrid

Julio 2004- Agosto 2004. Empleado de banca hipotecas y garantes en *BBVA*. Madrid

Septiembre 2002-Mayo2003 Comercial y atención al cliente en *Atento España*. Madrid.

Formación extra-académica

Agosto 2011. Curso dirección de ONG “Marketing, Manager and Money for NGO”. Curso cofinanciado por la Unión Europea e impartido en Copenhague (Dinamarca).

Diciembre 2013 Técnicas de ventas para comerciales. On line (Universidad Juan Carlos I)

Idiomas

- Español: Nativo
- Inglés: Nivel avanzado
- Polaco: Nivel Básico.

Informática

- Conocimientos de CRM (Siebel) aplicación de gestión empresarial.
- Office: Nivel Medio-alto
- Internet: Nivel usuario avanzado