

JOSÉ PABLO PÉREZ

Customer Service · Ventas B2B · Gestión de Equipos

contacto@josepabloperez.es · Almería, España · josepabloperez.es

RESUMEN

Perfil orientado al cliente y a resultados con más de 5 años de experiencia en atención al cliente, ventas y gestión de equipos. He coordinado equipos de customer service en remoto, gestionado carteras B2B y trabajado cara a cara con clientes en retail, hostelería y salud digital.

EXPERIENCIA

TECH LINKU GROUP SL · Account Manager | Ventas B2B (oct 2025 - feb 2026)

Prospección, negociación y cierre con clientes profesionales; seguimiento y fidelización de cartera.

ASESORES DIGITALES DE MÉDICOS SL · Responsable de Customer Service (jun 2023 - mar 2025)

Gestión del equipo, monitorización del rendimiento y atención directa al cliente, en remoto.

Carrefour España · Ventas | Customer Insights (sep - oct 2025)

Proceso de decisión del cliente, cross-selling y optimización de la experiencia de compra.

eQuizers EC · COO & Executive Advisor (oct 2021 - may 2023)

Dirección de equipos de trabajo y planificación estratégica.

Ayuntamiento de Vícar · Becario administrativo (mar - jun 2023)

Facturación de contratos y gestión tributaria en el Departamento de Hacienda.

FORMACIÓN

GS en Marketing y Publicidad · Cesur (en curso) | Marketing e Inv. de mercados · UOC

FPGS en Administración y Finanzas · Cesur | Máster en Big Data aplicado al fútbol · FDA

MBA · Euroinnova | Experto en Controller y Contabilidad Financiera · UEMC

HABILIDADES

Customer Service: atención, incidencias, quejas, postventa, escucha activa

Ventas: B2B, negociación, cross-selling, prospección, gestión de cuentas, retail

Gestión: equipos, planificación, monitorización de rendimiento y objetivos

Marketing digital: SEO, SEM, Google Analytics, email marketing, copywriting

Técnica: Python (PCEP), ciberseguridad (Google, Cisco, TryHackMe), Excel, CRM

Idiomas: Español nativo · Inglés profesional (TOEIC)