

CURRICULUM VITAE

ID-56912 Albert



Fecha de nacimiento: 9 de agosto de 1969
Estado civil: Casado, con 2 hijos
Residente: Barcelona

EXPERIENCIA LABORAL:

Más de 30 años de experiencia en el mundo de la distribución, comercialización y fabricación de material eléctrico, climatización, calefacción/fontanería, renovables e iluminación.

Desde 2014 a día de hoy, en GUIMSOL, empresa catalana de representaciones comerciales de marcas de calefacción/fontanería, climatización y renovables, como agente comercial para las marcas Orkli, Irsap, Ariston, Fleck y Hisense.

De 2010 a 2014, en Deltacalor, empresa italiana fabricante de radiadores decorativos y de diseño, como Director Comercial.

De 2008 a 2010, en Delta Dore, empresa francesa fabricante de soluciones de eficiencia energética, domótica y seguridad, como Director Comercial.

Durante 2007, en Aneuker Lighting, empresa española fabricante de iluminación decorativa y arquitectural, como Director Comercial.

De 1999 a 2006, en Ducasa, Mora, Cabero y cía., S.A., empresa española especializada dedicada a soluciones en calefacción eléctrica y de agua, climatización y renovables, como Jefe de Ventas Nordeste (en dos épocas diferentes), Product Manager y Jefe de Ventas zona Norte y Este.

De 1986 a 1999, en Comercial Eléctrica Baix Empordà S.A., empresa catalana dedicada a la comercialización de material eléctrico, calefacción/fontanería, climatización y renovables a instaladores, en varios cargos.

Responsabilidades como Director Comercial:

- Creación y puesta en marcha de la política comercial de la compañía.
- Elaboración del marketing mix.
- Planificación y creación de la estrategia comercial.

- Gestión, control y optimización del presupuesto.
- Creación, seguimiento y consecución de los objetivos cualitativos y cuantitativos.
- Organización y control de la actividad de la red de ventas.
- Gestión, supervisión y motivación del equipo de ventas.
- Negociación, seguimiento y fidelización de las grandes cuentas.

Responsabilidades como Jefe de Ventas:

- Planificación (junto con Dirección Comercial) de la estrategia comercial.
- Organización y control de la actividad de la red de ventas.
- Negociación, seguimiento y fidelización de las grandes cuentas en las diferentes negociaciones, campañas y/o promociones.
- Formación y asesoramiento técnico y/o comercial tanto a la red de ventas como a clientes instaladores, distribuidores, prescriptores (ingenierías y estudios de arquitectura), empresas constructoras y promotoras.

Responsabilidades como Product Manager:

- Responsable de la investigación y análisis interno y externo.
- Co-responsable de la búsqueda de nuevas oportunidades (compartido con Detp. Técnico y de Aprovisionamientos).
- Colaborador en la elaboración y ejecución del marketing mix.
- Creación de catálogos, tarifas, trípticos, argumentarios, etc.
- Formación y asesoramiento técnico y/o comercial tanto a la red de ventas como a clientes instaladores, distribuidores, prescriptores (Ingenierías y Estudios de Arquitectura), empresas constructoras y promotoras.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Diplomado por **E.A.D.A.** en Dirección de Ventas y Marketing (**DVM3 2002**).
- Técnico Eléctrico de grado superior.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Técnicas de venta y negociación.
- Gestión del tiempo.
- Gestión de equipos.
- Presentaciones en público eficientes.

IDIOMAS

-Catalán: Nativo, hablado y escrito correctamente.

-Castellano: Nativo, hablado y escrito correctamente.

-Inglés: Cursados estudios en **ESADE Bussines School** Barcelona, nivel “intermediate 1” (ahora mismo, bastante “oxidado” por falta de uso).

-Francés: Nivel medio de lectura, escritura, comprensión y expresión oral (ahora mismo, bastante “oxidado” por falta de uso).

Barcelona, mayo de 2021

Albert Recuero Aranda.