

CURRICULUM VITAE

SERGIO D.

DATOS PERSONALES:



- **Fecha de nacimiento:** 12/04/1972.
- **Dirección:** Basauri- 48970 ; Bizkaia

DATOS ACADÉMICOS:

- **Graduado Social Diplomado.** Estudios realizados en la escuela universitaria de Graduados Sociales de la U.P.V.(1990-1993).
- **Cursado hasta 3º en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales** de la U.P.V.
- **Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales**, especialidad Seguridad.

EXPERIENCIA LABORAL:

- Desde Febrero 2016 a la actualidad estoy trabajando para **Indo Optical** como Delegado Comercial Zona Norte desempeñando las funciones propias del puesto, durante el primer año también llevé la parte de BDE aunque en la actualidad dicha función se lleva desde otro departamento.
- Desde Enero 2015 hasta Febrero 2016 estuve trabajando como Delegado comercial para la empresa **Seiko Optical** llevando la Zona Norte, en dicha empresa llevaba la sección tanto de lente oftálmica como de monturas.
- Desde Junio de 2014 hasta Diciembre de 2014 estuve trabajando como Técnico de Ventas en la empresa **EXPOFARM XXI** ofreciendo soluciones tecnológicas a las Farmacias.
- Desde Noviembre de 2011 hasta Noviembre de 2013 he estado trabajando para el Laboratorio **Mark Ennovy** como Delegado comercial, llevando a cabo las siguientes funciones:

Conseguir los objetivos de ventas y maximizar el crecimiento de la cuota de mercado para los productos asignados.

- Conseguir el budget anual de ventas del territorio.

- Desarrollo e implementar plan de negocio del territorio para optimizar el nº de visitas.
- Alcanzar el objetivo de nº de visitas (calidad y cantidad) según los objetivos anuales de ventas.
- Revisar la segmentación, manteniendo y actualizando la información de los clientes y completar informes de las visitas.
- Proponer acciones a los gerentes para incrementar la cuota de mercado y el servicio al cliente.
- Proporcionar información clave y detallada al público objetivo.
- Proporcionar y mantener actualizada información de la competencia (actividades y tácticas de mercado, acumulación de material competidor).
- Recoger y registrar información relevante de los clientes.
- Proponer planes de acción al Gerente de Área.

Motivo de la baja: Por causas objetivas y en ningún caso por el trabajo realizado, de hecho puedo adjuntar la carta que la empresa envió a los clientes exponiendo el motivo de mi cese.

- Hasta Septiembre de 2011 estuve trabajando como gerente de zona para el Laboratorio **Ciba Vision**, llevando a cabo lo siguiente:

Conseguir los objetivos de ventas y maximizar el crecimiento de la cuota de mercado para los productos asignados.

- Conseguir el budget anual de ventas del territorio.
- Desarrollo e implementar plan de negocio del territorio para optimizar el nº de visitas.
- Alcanzar el objetivo de nº de visitas (calidad y cantidad) según los objetivos anuales de ventas.
- Revisar la segmentación, manteniendo y actualizando la información de los clientes y completar informes de las visitas.
- Proponer acciones a los gerentes para incrementar la cuota de mercado y el servicio al cliente.
- Proporcionar información clave y detallada al público objetivo.
- Proporcionar y mantener actualizada información de la competencia (actividades y tácticas de mercado, acumulación de material competidor).
- Recoger y registrar información relevante de los clientes.
- Proponer planes de acción al Gerente de Área.

- Estuve trabajando en **TEABLA COMUNICACIONES** desde Noviembre del 2001 hasta Febrero 2008 como Delegado comercial Zona Norte, desempeñando funciones tales como formación a la red comercial, apoyo con visitas presenciales en clientes, fidelización, captación de clientes, tramitación y gestión de servicios, resolución de incidencias, gestión de informes y atención al cliente.

- 6 meses trabajando como Delegado comercial para una empresa de estanterías metálicas, **MECALUX**, aquí realizaba tareas tales como fidelización, captación de clientes, gestión de informes y atención al cliente.

- 5 meses trabajando como Delegado comercial para una empresa de Gas y Calefacción, **ENTXAPA2**, las tareas a realizar eran: captación de clientes, preparación de reuniones con el administrador de la finca y atención al cliente.

- 5 meses trabajando en la empresa de trabajo temporal **PEOPLE** (Sesa Start España S.A. sdad unipersonal), en la cual desarrollaba tareas tales como: manipulación documental, aplicación de programas informáticos, tramitación de instancias y escritos ante las distintas administraciones, seguimiento de expedientes laborales y de Seguridad Social, técnicas de archivo, asistencia a Juzgados de lo Social supervisión de nóminas y seguros sociales, , contratación, selección de personal, telemarketing y demás tareas inherentes al puesto.
- 6 meses realizando prácticas en la empresa de trabajo temporal **PEOPLE** , llevando a cabo las mismas tareas que las expuestas anteriormente.
- 4 mes trabajando en la empresa **Ra-h-bat** en la cadena de producción.
- 9 meses trabajando en la empresa **Formica S.A.** en la cadena de producción.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

- Curso de **Windows'98, Internet, Microsoft Office'97:** Word, Excel, Access. (duración de 80 horas).
- Curso de **Gestión Laboral:** Nóminas, seguros sociales, contratos. Mecanización con Nominaplus. (duración de 80 horas).
- Curso de **Contabilidad:** Balance de sumas y saldos, libro diario, balance de situación, cuenta de P y G, memoria. Mecanización con Contaplus, (duración de 80 horas).
- Curso en la **Escuela de Práctica Laboral del Colegio Oficial de Graduados Sociales** en el cual se impartieron temas tales como: Conflictos colectivos, contratación, desempleo, mercantil, judicial, seguridad social, recursos humanos, sindicatos, nóminas, tributario, salud laboral. (duración de 250 horas).
- Curso de **Internet.** (duración de 12 horas).
- Curso de **Diseño de Páginas Web.** (duración de 12 horas).
- Manejo de **Nómina Logic Win.** (duración de 12 horas).
- Asistencia a la jornada técnica "**Actuaciones y responsabilidades en Materia de Prevención de Riesgos Laborales**". (duración de 5 horas).
- Curso de "**Evaluación de las condiciones de trabajo en las pequeñas y medianas empresas**". (duración de 10 horas).

IDIOMAS:

- **Inglés:** Nivel medio tanto hablado como escrito.
- **Euskera:** Buenos conocimientos tanto hablados como escritos.

OTROS DATOS DE INTERES:

- **Coche y moto propios y disponibilidad para viajar.**