



Fran de la Torre Aspe

Especialista comercial

Profesional comercial con más de 15 años de experiencia en la venta de instalaciones con servicios de mantenimiento y eficiencia energética, especializado en la captación de nuevos clientes y la gestión de grandes cuentas. Con un sólido conocimiento del tejido empresarial en Cataluña y una amplia experiencia en la captación de empresas.

CONTACT DETAILS

✉ fdelatorre@quartzconsult.com

+34 650305894

👤 [linkedin.com/in/frandelatorre](https://www.linkedin.com/in/frandelatorre)

EDUCATION

- Master in Family Business
Barcelona Chamber of Commerce of Barcelona
- BScEng (Hons) Degree
DeMontfort University, England
- Industrial Technical Engineer
UPC, Polytechnic University of Catalonia

CERTIFICATIONS AND COURSES

- Leadership and Team Management
- Sales strategies.

MANAGEMENT SKILLS

Energy, Quality assurance, Return and investment analysis, Organizational Leadership, Financial Analysis, Change management, Business strategy.

LANGUAGES

- Inglés, Advanced
- Francès, Intermediate
- Italiano, Basic

WORK EXPERIENCE

Business developer

Cooperativa Energía, 2019 - Diciembre 2024

Actividad de la empresa: Consultoria dedicada a la captación de proyectos de instalaciones del sector industrial

- Captación de clientes en el mercado catalán.
Creación de una cartera de mas de 5.000 empresas.
- Logros:

Empresas catpadas como clientes en el año 2024,
PAPELERA ALIER, LC PAPER, INOXFIL, HITE, COREX,
PAPEL ARALAR, STOCKMEIER, ESTAMFIBRA, INOXFIL,
ESTAMPADOS JIMENEZ entre otras.
- Para estas empresas se llevaron a cabo proyectos de cambios de cubiertas, instalaciones fotovoltaicas y servicios de mantenimiento por un importe de más de 6.000.000€.
- Superación de los objetivos previstos en más de un 40%
- Realicé el seguimiento de ofertas y gestioné el cierre de contratos con clientes de mediana y gran envergadura.
- Superé los objetivos de ventas gracias a una estrategia comercial proactiva y enfocada en la satisfacción del cliente.
- Desarrollé y ejecuté planes de acción comercial para la captación de grandes cuentas profesional

○ INTERPERSONAL SKILLS

- Leadership, effective communication, and strategic thinking. Ability to adapt to dynamic environments and manage teams.

○ REFERENCES ON DEMAND

-
-

Director

○ PIMEC, 2004 - 2019

Actividad de la empresa: Patronal de la pequeña y mediana empresa de Cataluña

- Mis funciones consistían en la captación de empresas para la realización de servicios de asesoramiento técnico y venta B2B.
- Realizaba un contacto diario de más de 40 empresas con un volumen anual de más de 10.000 compañías catalanas.
- Conseguí una gran red de contactos trabajando para más de 120.000 empresas asociadas.
- Logros:
- Captación de empresas sector metal 20%, sector químico 15%, sector farmacéutico 5% representando más del 40% de las empresas captadas.
- Empresas captadas como: PROMAUT, PLANXISTERIA I PINTURA RIELLS, AGSA, ARGIMODE, GROUP APF, RAVAGO CHEMICALS, INDUSTRIAS AJA, PREFABRICADOS PLANAS entre otras.
- Alcance un 20% de la facturación total de la Patronal siendo esta unos 14.000.000€.
- Participé en la elaboración de propuestas comerciales técnicas, colaborando con equipos especializados para ofrecer soluciones personalizadas.
- Logré superar los objetivos de facturación mediante la venta de servicios a empresas asociadas.