



CRISTOBAL D.

20/12/1971

Córdoba 14005

EXPERIENCIA LABORAL

Delegado Comercial - Áridos Santiago Carmona S.A

Noviembre 2022- Actualmente

Empresa dedicada a la venta de áridos para la construcción que provienen de las 4 canteras que posee la empresa en la provincia

Funciones: Adecuación de los terrenos antes de construir, mantenimiento de cartera, cobros, presupuestos, incidencias, licitaciones oficiales como ADIF

Clientes potenciales: organismos públicos (Diputaciones, Ayuntamientos...), empresas de materiales de construcción, promotoras de edificios y sobre todo empresas de construcción.

Delegado comercial- JS CORP

Abril 2022-Octubre 2022

Empresa dedicada a venta de material de ferretería tanto electricidad como herramientas.

Mi labor consiste en mantenimiento de clientes, apertura de clientes nuevos, cobros,...

Principales clientes: ferreterías, empresas de construcción y materiales de construcción y instaladores de electricidad y placas solares.

Delegado/a comercial - PUERTAS SAN ALVARO (Fabricación de puertas)

Octubre 2019 -Enero 2022

Desarrollar la labor comercial de la empresa en Andalucía, visitando almacenes de madera y puertas. Visita a obras para técnicamente asesorar el mejor material, visita a clientes nuevos para expandir la marca y control de pedidos.

Clientes potenciales: Distribuidores y montadores de carpintería

Delegado Comercial - Pinturas JAFEP

Febrero 2007 - Julio 2018

Delegado comercial para las provincias de Córdoba, Jaén, Granada y Málaga.

Visita y seguimiento de clientes, captación de nuevos mercados. Fidelización de clientes, demostraciones de productos dirigidos a tiendas de pintura, materiales de construcción y empresas de aplicación grandes. Muy importante asesoramiento técnico para el Sistema SATE SISTEMA DE AISLAMIENTO TECNICO EXTERIOR, dando charlas y cursos a los instaladores.

Delegado Técnico Comercial- PINTURAS OSAKA

Diciembre 2005 - Febrero 2007

Delegado Comercial en Pinturas Osaka en Andalucía Occidental donde desarrollaba tareas de prospección de mercado, fidelización de clientes y asistencia técnica, asesoramiento de productos, implantación de cabeceras, negociación de acuerdos comerciales y cursos de alta decoración para profesionales del sector, asistencia a ferias del sector.

DELEGADO COMERCIAL - ARPULAC S.L

Septiembre 2004-Noviembre 2005

Delegado Comercial en Arpulac en Andalucía en las provincias de Córdoba, Sevilla , Cádiz y Huelva donde llevaba tareas de prospección, asistencia a ferias del sector, mantenimiento de clientes y asesoramiento tanto comercial como técnico de una fábrica de puertas, asesoramiento técnico de instaladores para puertas montadas en block

JEFE DE VENTAS NISSAN - CATAC S.A

Mayo 2000 - Agosto 2004

Jefe de Ventas departamento de ventas de vehículos nuevos del concesionario oficial Nissan en Córdoba.

Control de ventas, visitas, mantenimiento del concesionario, gestión de la publicidad corporativa asignada anualmente, control de stock, financiación y estándares de calidad Reuniones a diario con gerencia para controlar posibles ventas. Encargado de llevar las ventas de vehículos a organismos oficiales como Ayuntamientos, Diputaciones, Corporaciones locales, etc...

JEFE DE GRUPO - GRUPO LECHE PASCUAL

Junio 1997 - Mayo 2000

Gestionar un grupo de 8 comerciales en dos ramas, sector hostelería y sector alimentación, llevando a cabo un seguimiento y un apoyo al grupo para llegar a los objetivos mensuales tanto de calidad como de ventas.

COMERCIAL -FERRETERIA EL METRO

Marzo 1994 - Abril 1997

Comercializar más de 15000 referencias en el sector de la distribución de material de ferreterías.

FORMACIÓN

Bachillerato

COU

Primer curso de Derecho

Conocimientos

Procesadores de texto. Negociación de ofertas. Prospección de clientes. Seguimiento de cuentas. Coordinación de fuerza de ventas. Ejecución de obra. Elaboración de propuestas comerciales. Gestión de proyectos de construcción. Hojas de cálculo. Venta en punto de venta.

Otros datos

Carnet de conducir

Vehículo propio