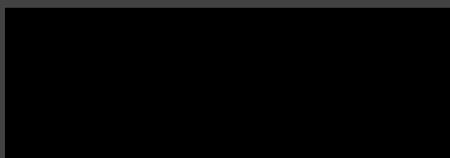




Sobre mí

key Account Manager habituado en la gestión de empresas de reconocido prestigio en el sector industrial (automoción, electrónica de consumo, aerospace, eléctrico...) Grandes cuentas multinacionales como: LEAR, DENSO TEN, DELPHI, VISTEON, MAHLE, SCHNEIDER ELECTRIC, CRISA.

Contacto



m

RESPONSABLE TÉCNICO COMERCIAL INDUSTRIAL B2B

Experiencia

Josep Muntal SL Abril 2023- Diciembre 2023

- DELEGADO COMERCIAL MAQUINARIA ZONA CENTRO

- Comercialización equipos en deformación de chapa EUROMAC, y maquinas corte laser CUTLITE PENTA.
- Gestión de relaciones con los clientes (CRM) Visita y exposiciones técnicas.
- Agente área Madrid Automatización e ingeniería en equipos SALVAGNINI.

Aluminios Cortizo SAU Julio 2021 – Abril 2023

- DELEGADO COMERCIAL INDUSTRIAL ZONA CENTRO/SUR

- Visitar clientes y prospección de mercado para incrementar las ventas identificando nuevas oportunidades de negocio.
- Ofertar, realizar seguimiento y cerrar las operaciones comerciales con clientes, negociando las condiciones de la entrega asegurando la correcta puesta a disposición de los mismos mediante la coordinación con el resto de departamentos de la compañía.
- Dar a conocer el resto de la oferta de servicios globales de la Compañía, asesorando al cliente en aquellos que más se adecúen a sus necesidades.
- Gestor de cobro ante desviaciones en el pago.

Crn Synergies SL Mayo 2010 – Julio 2021

- DELEGADO COMERCIAL ESPAÑA Y PORTUGAL
- Comercialización de maquinaria THT - SMT (ITW EAE), equipos de inspección AOI (ALEADER), soldadura manual (THERMALTRONIC). Gestión de SAT/contratos de mantenimiento. Recambios: sparts pare, Epis, material antiestático...
- Representación de materiales de soldadura de fabricación propia CRM (fundición de aleaciones no férricas y metales de aportación en base estaño) y experiencia en distribución American Iron Metal, Canada
- Prospeccionar nuevas oportunidades y gestionar las necesidades de mis clientes. Identificar necesidades para capturar la maximización del desarrollo empresarial. Localizar nuevas líneas de negocio.
- Realizar visitas comerciales y presentaciones de la Compañía (departamentos i+d e ingenierías) y sus servicios a las empresas asignadas, con el fin de incrementar la cartera de clientes de la Compañía.

Formación

Ciencias Juridico Sociales UCLM Derecho