

CURRICULUM VITAE

ID-56410 David

DATOS PERSONALES:

Lugar y fecha de nacimiento: Madrid, 02-06-1971
Dirección: 15883, Teo, A Coruña

36210, Vigo, Pontevedra Contacto:
Estado civil: Casado
Hijos: 1

Permiso de conducir B, A.
Vehículo propio. Sí.



FORMACIÓN:

- 2015: Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos.
- Universidad de Santiago de Compostela.
- 2013: Master en Derecho del Trabajo y Seguridad Social.
- Universidad de Valencia.
- 2012: Master en Gestión y Dirección Comercial, Marketing, Publicidad, Comunicación y E-Commerce.
- Escuela Europea de Dirección de Empresas. EUDE.
- Real Centro Universitario María Cristina.
- Universidad Complutense de Madrid
- 1994: Graduado Social en Relaciones Laborales.
- Diplomatura Universitaria por la Universidad de Vigo.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

- 2013: Especialización Universitaria en Asesoría Laboral. Escuela de Negocios y Dirección (Universidad europea Miguel de Cervantes)
- 1997: Curso de Asesor Laboral. Centro de Estudios Mega (Vigo)
- 1996: Curso de Gestión de la Producción y Elaboración de Proyectos. Confederación Provincial de Empresarios de Pontevedra.
- 1994: Curso Práctico en Gestión Laboral. Axues (Universidad de Vigo)
- 1994: Curso Práctico en Gestión de Recursos Humanos. Axues (Universidad de Vigo)

IDIOMAS:

Español /Gallego: Bilingüe.
Inglés: Nivel medio. Superado hasta 2º Curso en Escuela Oficial de Idiomas.
Francés: Nivel medio. Estudios durante EGB, BUP y COU.

INFORMÁTICA:

Usuario habitual de herramientas ofimáticas tales como Word, Excel o PowerPoint.
Usuario habitual de herramientas CRM: InCRMenter, Sugar, tWins, Sales Cloud.
Usuario habitual de sistemas AS400.

OTRAS:

Mecanografía: 350 p.p.m. (Aprox.)

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

10/2015-Actualidad:

Empresa: DB Schenker.

Actividad: Transportes y Logística.

Puesto: Sales Executive.

Funciones: Comercialización de servicios de transporte terrestre, marítimo y aéreo.

Captación de nuevos clientes.

Contactos y visitas a las empresas con fines de información, inventario de necesidades, prospección y ventas.

Explotación de informaciones comerciales.

Prospección de posibles nuevas cuentas.

Organización, ejecución y seguimiento de nuevas campañas.

Concertación y ejecución de visitas personales para mantenimiento de clientes habituales.

Ejecución de planes de negociación

Desarrollo de ofertas y presupuestos.

Apertura de cuentas, seguimiento de crédito y gestiones de cobro.

Participación en elaboración de presupuestos anuales.

01/2014- 10/2015:

Empresa: Rhenus Logistics. **Actividad:** Transportes y Logística.

Puesto: Sales Outdoor.

Funciones: Comercialización de servicios de transporte terrestre, marítimo y aéreo.

Captación de nuevos clientes.

Contactos y visitas a las empresas con fines de información, inventario de necesidades, prospección y ventas.

Explotación de informaciones comerciales.

Prospección de posibles nuevas cuentas.

Organización, ejecución y seguimiento de nuevas campañas.

Concertación y ejecución de visitas personales para mantenimiento de clientes habituales.

Ejecución de planes de negociación

Desarrollo de ofertas y presupuestos.

Apertura de cuentas, seguimiento de crédito y gestiones de cobro.

Participación en elaboración de presupuestos anuales.

02/2004 – 04/2013:

Empresa: Compostela Móvil. Concesionario Oficial Toyota (Santiago de Compostela)

Actividad: Venta de automóviles.

Puesto: Asesor Comercial.

Funciones: Venta de automóviles y productos asociados (seguros, productos financieros, extensiones de garantía, accesorios, etc.)

Preparación y ejecución de planes de marketing y ofertas.

Prospección de clientes particulares y empresas, ejerciendo, además como Responsable de Flotas desde Marzo 2011.

Planes y acciones tendentes a la consecución de objetivos referentes a la satisfacción del cliente.

Control de la exposición en cuanto a disposición de producto, cartelería, logística y material necesario.

09/1997 – 02/2004:

Empresa: Financiera El Corte Inglés (Santiago de Compostela)

Actividad: Comercio al por menor.

Puesto: Asesor Comercial.

Funciones: Promoción y Gestión de tarjeta de compra.

Venta de seguros.

Venta de líneas telefónicas.

Gestión de Impagados. (Localización, visita personal, propuesta de soluciones financieras previas a la vía judicial, etc.).

Colaboración con el Departamento de Recursos Humanos para la realización de Informes sobre Personal dentro de los procesos de selección.

Colaboración con otros Departamentos realizando Informes Comerciales sobre empresas de la competencia (ubicación y características de locales, afluencia, etc.).

Colaboración con el Departamento de Dirección en funciones de Comunicación, Organización o Protocolo.

Cobertura de diferentes departamentos como textil, calzado, complementos, así como con Promoción Punto de Venta en preparación de rebajas, balances o inventarios.

04/1996 – 08/1997:

Empresa: Dalphi Metal. (Vigo)

Actividad: Fabricación de volantes y componentes para automóviles.

Puesto: Operario de fabricación.

Funciones: Fabricación de volantes para automóviles, así como de diferentes componentes como piezas para airbags, tanto en línea como de manera individual.
