

Telers, 2 2º 2ª - 08292 – Pol. Can Sedó Esparraguera

Email: jacques.munoz@outlook.es

Fecha de Nacimiento: 03/11/1964



FORMACIÓN

Estudios cursados en E.P.S.A.: Graduado Escolar 1979, B.U.P. finalizado los estudios en 1983.

Formación Técnica Industrial, especialidad Eléctrica o Electrónica.

Curso Office 2000 Excel, Word, Outlook, Access, (homologado por AEDIPE). (1999-2000).

Programa Executive Sales para Empresas en EADA (Febrero-Junio 2006)

Programa formación “Hombre Schneider” Integral de producto (Marzo-Junio 2005)

Postgrado en Prácticas en Programa Gestión 2000 base Oracle C.E.F. (Octubre 2005-Junio 2006)

Técnico Iluminación de Interiores y exteriores (Título oficial, 2.007)

Curso de formación plantas enfriadoras, climatización, eficiencia energética y sistemas de control en Carrier & Toshiba (nov.2010).

Actualización a lámparas LED por Novaday España.

Curso Formación de Producto Johnson Controls anterior Clima Roca York

Título de Agente Comercial Colegiado por el COACB

Curso especialista Licitaciones Públicas y Privadas

Formación Climatización & HVAC TECNA.

Curso automatismos industriales Schneider Electric

Curso soluciones industriales Weidmuller

Idiomas:

Castellano

Catalán: lengua materna

Francés: Nativo, con certificado del Licee Français de Barcelona

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Nov 23 a Oct 24 Teclisa Cataluña – GC- Gruppe España

Empresa distribuidora de Climatización, Calefacción, Electricidad, Iluminación, Domotica KNX, Cableados, Telecom, Cerámica, Sanitarios, Muebles de cocina a medida, Electrodomésticos.

Zona Maresme perteneciente nominalmente a ABEX Badalona

Prospección zona instaladoras, constructoras, integradores, fabricas, mantenedoras.

Visitas de obra en construcciones nuevas

Apertura nueva ruta de negocio

Ventas y gestiones técnico-comerciales
Riesgos crediticios
Reuniones con proveedores y fabricantes
Visitas presenciales
Funciones de delegado de zona

Abri.23 a Oct 23 Comfred Suministros S.L. Distribuidor especialista en HVAC Lleida - Delegación Hospitalet

Empresa con 30 años de experiencia en el sector con sede central en Lleida
Miembro del grupo de compra HDF y presidente Joan Mayoral
Técnico comercial en la delegación de Barcelona, situada en Hospitalet de Llobregat.
Zona de incidencia Barcelona y provincia.
Objetivo aportar, ampliar y mantener cartera comercial.
Presupuestos, gestión de pedidos, compras y visitas presenciales
Solo se suministraba material a instaladores
Licitaciones temas de suministro.
Cartera propia de clientes.
Recuperadores, aerotermias, ventilación, renovables, calefacción, materiales de instalación,
Herramientas, humidificadores, purificadores y electrodomésticos.
Soporte marca EKOKAI con SAT.

Dic.22 a Mar23 UAP Urban Air Purifier

Empresa tipo Smart-up con capital extranjero con sede social en Barcelona.
Venta de purificadores industriales.
Delegado de ventas Catalunya
Visita sector sanitario privado, socio sanitario y público.
Licitaciones suministro
Venta directa a Consistorios, Hospitales, Gimnasios, Parlaments, Propiedades.
Tema Covid y renovación de ambientes.
Presencia en Ferias y Eventos.

Feb.21 a Nov,22 Coeva Barcelona, S.A. Distribuidor material eléctrico industrial, automatismos y HVAC

Empresa con más de 40 años en el mercado grupo Coeva y grupo de compras FEGIME
Especialistas en industrial, componentes electrónicos y automatismos.
Material eléctrico, cuadros de maniobra y energía, cableado, recambios accesorios.
Técnico Comercial zona Baix Llobregat, Anoia, Vallés Occidental y Cinturón Barcelonés.
Visitas a clientes, fabricantes de maquinaria, integradores, instaladoras, etc.
Colaborar con responsable de DATA en ingenierías
Habitado a trabajar autónomamente con portátil y las herramientas informáticas Office 365
Confección de presupuestos a clientes con programa propio.
Product manager en la familia de producto HVAC y purificación de aire

Nov.19 a Ene. 21 Tecnología Aislamientos Clima, S.L. TECNA

Empresa fabricante de equipos de climatización perteneciente al Grupo Arbonia.
Climatización, Calefacción, Recuperadores de calor, Fancoils y HVAC
Técnico Comercial Barcelona y zona norte de Catalunya (Girona, Lleida y Andorra)
Visitas a clientes, instaladores clima, distribuidores de la zona.
Colaborar con responsable de prescripción en ingenierías
Habitado a trabajar con portátil con las herramientas informáticas Office 365 y Salesforce
Confección de presupuestos a clientes
Presentaciones de producto

Licitaciones técnicas públicas y privadas
Evaporativos
Purificadores de aire tema COVID19
Reportando a delegado Catalunya

Jun 18 a Oct 19 Rexel Spain, S.L.U.

Organización Multinacional de Distribución de Material Eléctrico
Técnico Comercial Exterior en Hospitalet de Llobregat
Delegación HO
Logístico RC4
Cartera propia de clientes
Licitaciones técnicas públicas y privadas
Vistas técnico-comerciales a clientes y obras
Cuadros eléctricos, automatismos, variadores, material industrial.

Cumplimiento de cifra con el margen asignado
Aeroterminas, VRV, iluminación, material eléctrico industrial, Datos VDI, clima
Climatización, calefacción y HVAC
Oficina técnica de iluminación
Zona Baix Llobregat, Barcelonés y Girona.

Mar 17 a May 18 COMSA SERVICE FACILITY MANAGEMENT, S.A.U.

Técnico Desarrollo Negocio
Licitaciones y concursos públicos
Contratación Mantenimiento Mercado Público y Privado
Colaboración con COMSA CORPORACION en Paris (Francia) tema Mantenimiento y fuentes del
Departamento de la oficina técnica Oriol Bohigas.
Contratación de Mantenimientos Integrales
Cartera de Clientes propia
Negociación ofertas
Climatización y HVAC
Cuadros eléctricos, automatismos, variadores, material industrial
Oficina técnica de iluminación

Ene 15 a Mar 17 CSI Central Suministros

Empresa dedicada a la Distribución de
Materiales de Calefacción, Fontanería, Aire Acondicionado y Material Eléctrico con 10 puntos de
venta y con 20 años de antigüedad.
Venta al mayor y al detalle.
Responsable Técnico Comercial y aportando cartera de clientes.
Climatización y HVAC
Licitaciones técnicas públicas y privadas
Oficina técnica de iluminación
Aportando cartera de clientes, gestionando ventas y captación de pedidos.
Gestión de pedidos a través de comercial interior
Venta de proyectos llaves en mano.
Gestión de Grandes Cuentas
Cuadros eléctricos, automatismos, variadores, material industrial
Domótica & electrónica regulable en interiores
Informática y telecomunicaciones
Seguimiento cartera de cobros

Ene 14 a Dic 14 Sinelec Llobregat, SLU

Comercial exterior

Almacén de Distribución de Material Eléctrico

Constituido ese mismo año en Sant Boi de Llobregat.

Ejecutando las funciones de técnico comercial, aportando clientes y reactivando la cartera existente. En pocos meses la empresa pasó a formar grupo propio como la marca Sinelec y expandiéndose por la geografía nacional con un crecimiento muy notorio e importante.

Gestión de pedidos, negociación con proveedores directa.

Gestión de Grandes Cuentas

Seguimiento cartera de cobros.

Responsable familia producto HVAC.

Nov 11 a Dic 13 Sedeu Sant Boi, S.L.

Almacén de Distribución de Material Eléctrico

Director Comercial, así como Consejero Delegado en su Consejo de Administración con un Accionariado del 25% del total de la empresa.

Ejecutando las funciones de Director Comercial de la compañía como aportando cifra de ventas, Gestionando la cartera de clientes además implantando política de gestión y compras a Proveedores, así como planificar almacén y logística.

Product manager HVAC y gestión de grandes cuentas

Junto con la dirección financiera planificar los riesgos a clientes con CyC.

Julio10 a Julio11 Grupo Sesaelec – Sesaelec Barcelona, S.A

**Almacén de Distribución de Materiales Sanitarios
Y Eléctricos.**

Responsable Técnico Comercial y especialista en la familia de HVAC.

Aportando cartera de clientes, gestionando ventas y captación de pedidos.

Gestión de pedidos, negociación con proveedores.

Seguimiento cartera de cobros

Julio-07 a Dic09 Grupo Electro Stocks, S.L.U. – ES Eixample

Almacén de Distribución de Materiales Eléctricos.

Gerente de punto de venta.

Especializada en distribución de materiales eléctrico, iluminación, domótica, fontanería, fontanería y HVAC.

Gestión Grandes Cuentas

Colaborando activamente como Responsable de Ventas.

Empresa líder en el sector de distribución de material eléctrico, con facturación superior a los 400 millones de euros anuales, recientemente adquirida por el fondo de capital riesgo APAX e ING con fuertes planes de expansión. Central de la compañía en Barcelona, contando con una plantilla cercana a los 1.1000 trabajadores.

Abr-04 a Jul-07 Electro-Stocks Eixample, S.L.U. – Almacén de Distribución de Materiales Eléctricos.

Gerente de la sociedad mercantil y Vocal del Consejo de Administración.

Empresa perteneciente a la Holding Electro-Stocks Grup, S.A.

Especializada en distribución de materiales eléctrico, iluminación, domótica, fontanería, sanitarios y HVAC.

Gestión Grandes Cuentas

Venta al por mayor .11 empleados.

Alcanzado el 100% de la variable por consecución de objetivos en los años 2004, 2005, 2006 y 2007

Responsable de la Sociedad:

Área comercial: responsable del área comercial y ventas reportando resultados de la empresa en cierres anuales al consejo de administración.

Siguiendo las directrices de grupo en lo referente a marcas distribuidas y captando, ampliando y fidelizando activamente la cartera de clientes de la empresa.

Responsable de ventas del equipo de la sociedad.

Colaboración en la determinación de los presupuestos del departamento de ventas a clientes y negociando activamente.

Visita a clientes instaladores y gestionar mi propia cartera.

Área de administración y gestión de personal: contratación, Seguridad Social (Sistema Red/TC), incidencias, relaciones con las AAPP, control de presencia, impuestos IRPF (111-190).

Prevención de Riesgos Laborales: Coordinador de Prevención de Riesgos Laborales y miembro por la parte empresarial, del Comité de Seguridad y Salud Laboral.

Participación en proyecto de descripción y valoración de puestos de trabajo (fijo y variable) y en la formación del personal.

Relaciones con los proveedores: Como gestor de compras y supervisando precios pactados desde central de compras.

Atendiendo a fabricantes homologados y negociando las operaciones de compra y venta.

Gestión de los programas informáticos de asignación de permisos para todos los empleados y de la libreta de direcciones de correo electrónico.

Área de Formación: gestión de los cursos de formación tanto internos como externos con aplicación de la Fundación Tripartita y la colaboración de fabricantes proveedores de la empresa.

Área de Selección: preselección curricular, colaboración en la acogida a las nuevas incorporaciones (con Manual y protocolo a tal efecto).

Ene-97 a Abr-04 Electro-Stocks Gracia, S.A. - Almacén de Distribución de Materiales Eléctricos

Empresa perteneciente a la Holding Electro-Stocks Grup, S.A.

Especializada en distribución de materiales eléctrico, iluminación, domótica.

Venta al por mayor. 16 empleados

Responsable Técnico Comercial para ventas exterior

Reportando a gerencia y siguiendo las directrices marcadas por la empresa realizando la gestión comercial y de ventas.

Captación de clientes, incrementar la cartera y gestión integral de ventas.

Confección de presupuestos a clientes y detalles de obras apartados instalaciones.

Alcanzado el 100% de la variable durante los años 2002-2003, el 90% 2001–2000 y el 85% 1997-1998-1990

JACQUES MUNOZ

Tel. 653 937 012 – 931199589

Oct-94 a Nov-96 Subministrants Electrica Deu, S.L. - Almacén de Distribución de Materiales Eléctricos)

Especializada en distribución de materiales eléctrico, iluminación.

Venta al por mayor.12 empleados

Comercial Exterior Área Barcelona

Captación de clientes, incrementar la cartera y gestión integral de ventas.

Confección de presupuestos a clientes y detalles de obras apartados instalaciones

OTROS CONOCIMIENTOS

Manipulador de alimentos.

Carnet de conducir A y B.

Línea telefónica propia.

Word, Excel (fórmulas, gráficos, tablas dinámicas), internet y correo electrónico, nivel alto

Access y PowerPoint nivel medio

REFERENCIAS

Eduard Gea i Bravo, Propietario y Director comercial en **Aplicobcn.** – Tel. 616981902

Ariel Sebastián Responsable comercial en **LG Electronics.** – Tel. 660804124

Sergio Sevilla Cárdenas. Gerente en **Novelec Forum.** - Tel. 666651155

Ramón Sánchez Director de **Ventas Grupo Noria** - Tel. 607397580

Oriol Porras Aumasqué Propietario de **OPA Manteniments.** - Tel. 687741372

José Miguel Alvarez, Director Ventas **TECLISA CATALUÑA.** – Tel. 639748351

Ferran Moya Celdrán . Responsable ventas España **SAMSUNG ESPAÑA,** - Tel. 636048548

Jordi Palao Zamora ,Prescripción Zona Barcelona Norte **Grupo Ferroli España** - Tel. 607759249

Xavier Rosell Angel ,Prescripción España **Simon Holding** - 679306432
