

ID-5999

DATOS PERSONALES

FECHA DE NACIMIENTO: 28 DE MAYO DE 1973
DOMICILIO: 46021 VALENCIA
PERMISO DE CONDUCIR; B-1

DATOS ACADÉMICOS

- Diplomatura de Marketing y Publicidad para las Relaciones Públicas en la Escuela Superior de la Empresa "The Oxford Centre of Valencia"
- Máster Dirección Comercial Y Marketing. DIMAC. Cámara de Comercio de Valencia.
- Máster para el Desarrollo Personal y Profesional (RRHH). Universidad Católica de Valencia.
- Curso LOPD (Ley Orgánica de Protección de Datos). Secretaría Técnica de Administraciones Públicas
- Dirección de la actividad en pequeños negocios y microempresas. Escuela de Negocios Lluís Vives.
- Comercialización de pequeños negocios y microempresas. Escuela de Negocios Lluís Vives.
- Habilidades Directivas: Liderazgo y Gestión ADEIT (Fundación Universidad Empresa de Valencia)
- Dirección y desarrollo de equipos de trabajo (Fundación Universidad Empresa de Valencia)
- Social Media Manager en la empresa. Escuela de Negocios. Cámara de Comercio de Valencia.
- Marketing Digital y Comercio Electrónico. Escuela de Negocios. Cámara de Comercio de Valencia.
- Marketing Empresarial. Escuela de Negocios. Cámara de Comercio de Valencia.
- Liderazgo y Gestión de Equipos de Alto rendimiento. Universidad Europea.

IDIOMAS

- Valenciano hablado, leído y escrito perfectamente.
- Inglés hablado, leído y escrito nivel alto.

INFORMÁTICA

- Dominio Office

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Febrero 2018- Actualmente Trabajando como Jefe de Ventas en **MAGUISA**.

Reportando directamente con Gerencia-Dirección Comercial de la empresa.

Personal a mi cargo: 5 personas en la empresa (Servicio Postventa y Administración Comercial), 10 comerciales

Logros más destacables conseguidos: Aumentar las ventas un 98, 95% en 1 año, además de crear desde cero una red comercial y por consiguiente el número de clientes.

Actualizar la imagen en las RRSS y mejorar la imagen de empresa.

Entre las funciones más importantes están, elaborar presupuestos y tramitar pedidos, contratar y formar al personal de ventas, supervisar el trabajo de los comerciales e

Intervenir en las decisiones de la empresa relacionadas con la comercialización de productos.

Impagados y retrasos de cobros.

Gestión de venta de grandes cuentas.

Política de producto, precio, distribución y comunicación.

Seguimiento de la ejecución del Plan de Marketing

Averiguar a través de los comerciales y los datos reportados, además de las ventas y de acciones comerciales para implementar medidas para así poder corregir cualquier error.

Septiembre 2016 - septiembre 2017. Trabajando como Director Comercial de **Manufacturas Tallmar**.

Motivos del cambio: Impago de salario.

Reportando directamente con gerencia y formando parte del comité de dirección de la empresa.

Personal a mi cargo: Responsable de una red comercial de 20 comerciales por toda España, además de ser el responsable del dpto. de administración comercial en la empresa de 3 personas.

Logros más destacables conseguidos: Haber conseguido como cuenta a Leroy Merlin para España y ampliar la cartera de comerciales, por consiguiente, de clientes.

Elaborando los presupuestos comerciales de la empresa.

Selección del personal del departamento comercial.

Motivación del personal del departamento.

Gestión de venta de grandes cuentas.

Asesoramiento y dirección de los vendedores.

Supervisión de las gestiones comerciales.

Relación permanente con los clientes para conocer sus necesidades o problemas.

Realización de visitas de acompañamiento con los vendedores o coaching.

Impagados y retrasos de cobros.

Política de producto, precio, distribución y comunicación.

Seguimiento de la ejecución del Plan de Marketing

Enero 2015 - febrero 2016. Trabajando como asesor de Marketing y creando el departamento comercial, juntamente con la gerencia. **Gente Urbana**, inmobiliaria de nueva creación.

Motivos del cambio: Mejora de las condiciones laborales.

Reportando directamente con Gerencia.

Personal mi cargo: 10 comerciales, además de gestionar el dpto. de administración comercial en la empresa.

Logros más destacables conseguidos: Conseguir crear el Departamento Comercial desde cero.

Noviembre 2007- enero 2014; Sales Manager España y Portugal y Área Manager de Turquía, Grecia y Chipre de **SAVOY HOUSE EUROPE S.L.**

Motivos del cambio: Reducción de la plantilla por causas económicas y cambio de condiciones laborales de indefinido a autónomo.

Reportando directamente a Gerencia y Dirección General

Personal a mi cargo: 15 comerciales en España, además de supervisar a 3 personas el dpto. de gestión comercial en la empresa.

Logros más destacables conseguidos: Crear el CRM para ayudar a la empresa a gestionar las relaciones con los clientes de una manera ordenada. Crear una amplia cartera de clientes y una red comercial desde cero.

Principalmente ser el responsable a nivel Nacional y Portugal de crear una red de clientes desde cero, buscando y teniendo un contacto permanente con profesionales que prescribían nuestro producto para realizar proyectos.

Las otras labores eran, seleccionar al personal del Departamento Comercial, motivarlo para conseguir los objetivos establecidos.

Elaborar, conjuntamente con Gerencia los objetivos y presupuesto anual del departamento.

Participar en la política general de precios y producto, así como la comunicación adecuada de la empresa, realizando estudios de Marketing periódicos, para conocer la situación y poder alcanzar las metas marcadas.

Controlando y supervisando las acciones de los comerciales.

Averiguar a través de los comerciales y los datos reportados, además de las ventas y de acciones comerciales para implementar medidas para así poder corregir cualquier error.

Enero - junio 2007; Delegado Comercial de Levante de **SIMASA**.

Reportando con la Dirección Comercial en Granada.

Motivos del cambio: Cambio de trayectoria profesional, más enfocada a mi perfil de experiencia y conocimientos.

Personal a mi cargo: 2 Comerciales Comunidad Valenciana.

Vendiendo maquinaria para la construcción principalmente a distribuidores y empresas de construcción.

Logros más destacables conseguidos. Haber mantenido los objetivos de ventas, pese a las circunstancias económicas muy adversas en el sector de la construcción.

Octubre 2005 - enero 2006; Jefe de Producto de **CAMASA, REVASA y RADISA**. Empresa dedicada a la fabricación de tablero rechapado, venta de chapa y madera, principalmente dirigida a fabricantes de muebles y prescriptores para proyectos.

Motivos del cambio: Cierre de la empresa por motivos de herencia.

Reportando directamente a Gerencia y Dirección General de la empresa.

Personal a mi cargo: 5 comerciales en CAMASA, 10 comerciales en REVASA y 5 en RADISA.

Logros más destacables conseguidos: Dar a conocer un nuevo producto, innovador en el mercado para fabricación de muebles, suelos y puertas, principalmente.

Mis responsabilidades en el cargo eran estar en contacto con Gerencia, la Dirección Comercial y el Departamento de Compras para darles a conocer a través de la Red Comercial, la oferta de la competencia y las visitas personales a clientes, de qué productos eran los adecuados y así poder ofrecérselos, incluyendo presentación, colores, medidas, fechas de entrega, etc. También realizaba labores de Marketing, realizando estudios para conocer el mercado.

Octubre 2002- octubre 2005; Como Jefe de Ventas nacional **CREACIONES SS,**

Motivos del cambio: mejores expectativas laborales y salariales.

Reportando como empresa familiar a la Dirección General, Gerencia y Dirección Comercial.

Personal a mi cargo: 30 vendedores autónomos en toda España y Portugal.

Logros más destacables conseguidos: Aumento de las ventas y mejora considerable de la imagen de la empresa de cara a los clientes.

Asignando objetivos a los vendedores de cada zona y prestándoles ayuda y motivación. Realizando visitas de acompañamiento a los clientes para fidelizarlos, así como escucharlos para poder sacar el mayor partido y analizar su trabajo.

Como coordinador del Dpto. de Incidencias, realizando la supervisión del proceso de reclamaciones, ya que mi trabajo me permitía conocer muy bien a los clientes personalmente, por lo que facilitaba la labor de encauzar cualquier problema de fabricación o transporte.

Abril- octubre 2002; **INDUSTRIAS PARSA** trabajando en el Departamento Comercial de esta empresa dedicada al mueble de colectividades y de exterior. Siendo el responsable de realizar proyectos con ayuntamientos y otros organismos oficiales, además de realizar labores de venta a todo tipo de clientes.

Enero 2000 a diciembre 2001; **GRUPO VENTURA MUEBLES; "MUEBLES LA FACTORIA"** (Alfalfar).

Jefe de Tienda. Realizando labores de supervisión, apoyo y motivación del equipo de ventas, además de ser el responsable del buen funcionamiento de la tienda y reportando a la central en Alicante.

Enero 1998 - diciembre1999; **MERKAMUEBLE** (Fuerteventura). Jefe de tienda y encargado de coordinar la exposición de la misma. Adaptando desde el inicio de la adquisición de la franquicia la nueva política de empresa y de ventas. Dirigiendo a un equipo de 8 personas.

1997; Nueve meses como secretario personal del Presidente de la Fundación Shakespeare de España desempeñando las funciones propias de RR.PP. y Comunicación Externa.

Junio 1994 - junio 1996; **CREACIONES SS.** Labor comercial y de gestión.