

30007 Murcia.
Nacionalidad: Española
Fecha de nacimiento: 1 de Marzo de 1981



ID-58234 Jesús

Experiencia

- **Sofkia Consultoría y Desarrollo SL (Mar.2021 / Actualidad).** Account Manager
Microsoft Consultor especializado en soluciones del portafolio de Microsoft Dynamics 365 y gestor documental Docuware.
- **Novac (Copimur SL)**
(Sept.2014 / May.2018). Analista/comercial de procesos documentales.
Analista consultor de procesos documentales, especializado en implantación de sistemas de impresión y gestión de soluciones de gestión documental.

(May.2018 / Mar. 2021). Account Manager Graphic Arts Consultor especializado en soluciones para el sector de Artes Gráficas.
- **Voz Fm Murcia 107.2 (Marz.2011 / Agost.2014).** Socio fundador. Voz Fm Murcia es un proyecto de radio comercial de proximidad. Desarrollo las tareas comerciales (búsqueda de clientes a puerta fría, organización de citas, desarrollo y aplicación de campañas de comunicación, relaciones institucionales...), administrativas (contabilidad fiscal, gestión de gastos, cobros...), y tareas técnicas (control de programas, mantenimiento técnico del equipo de sonido...).
- **Puertas Padilla SL (Oct.2006 / Marz. 2011).** A través del Dto. Comercial Nacional, desempeño funciones de gestión y dinamización de cartera de clientes (España y Portugal), desarrollo del plan de implantación de nuevo producto (Marketing), organización de fabricación, gestión de stock, control estadístico de ventas y costes...
- **Caja Rural Intermediterranea (Cajamar). (Jul.2006 / Sept.2006).** Prácticas como operario administrativo. Desempeñando las funciones de atención al público como operario de caja, responsable de efectivo, cambio de moneda extranjera, apertura y negociación de expediente, entre otras.
- **Vending Faromatic. (Jul.2005 / Jun.2006.).** Realizando tareas comerciales. Venta y presentación de servicios tanto a empresas privadas como instituciones públicas. Además realizaba la administración de tesorería y planificación de efectivos.

Diplomado en Ciencias Empresariales en la Universidad Politécnica de Cartagena.

Cursos:

- 2020 Fiery® Professional Certification
Id de credencial: c79eef73-4137-3787-8ebf-2cf93117de02
<https://learning.efi.com/award/certification/c79eef73-4137-3787-8ebf-2cf93117de02/view-ext>
- Curso de Bolsa. Organiza la Asociación Universitaria de Inversión de Cartagena, (AUICT). Enero 2006 (10 horas).
- Jornadas de inversión y financiación. Organiza la Asociación Universitaria de Inversión de Cartagena, (AUICT). Marzo 2006 (17 horas).
- Curso de Atención Telefónica al Cliente. (ENAE, Business School) (15 horas) 2007
- Curso de Fidelización del Cliente. (ENAE, Business School) (20 horas) 2008

Conferencias y talleres.

Estas son algunas de las conferencias a las que he asistido, entre los años 2011- 2014, a fin de mantener una formación continuada, impartida desde AJE Murcia.

- Atraer a clientes sin salir a buscarlos. Ponente: Roberto R. Cerrada.
- Saber trabajar en equipo es la clave. Ciclo de trabajo en equipo AJE.
- Toma de decisiones. De la transformación a la acción. Ponente: Antonio F.Bravo.
- Google Apps para empresas. Ponente: Juan Llorent Sebastiá.
- Claves para gestionar procesos de cambio en la empresa. Ponente: Roberto Crobu.
- La diferenciación positiva. Tú marca personal. Ponente: Cristina Molero Calvo.

Programas informáticos

- Conocimientos de hardware.
Conociomiento mantenimiento y reparación de pc's.
- Conocimientos de ofimática.
Utilización de programas de ofimática durante más de 20 años.
- Programas:
 - Programas administrativos:
ERP AS400 IBM
Contaplus.
FactuPlus.
CRM. Vtiger / CoreBos
ERP. Success
Dynamins 365 Sales. CRM.
 - Programa de edición de video profesional
Edius y Adobe Premiere.
Audiform y Zara Radio.
Programa de continuidad de radiodifusión.
 - Programas de edición de fotografía y diseño gráfico.
Adobe Illustrator y FreeHand.
Adobe Photoshop
Fiery Command WorkStation. Fiery® Professional Certification
- Conocimiento de internet:
 - Creación, diseño y actualización de web's (Wordpress y Joomla).
- Manejo de Mac y Windows.

- En el siguiente enlace aparecen los logos y rutas de aprendizaje realizadas:

<https://docs.microsoft.com/es-es/users/JessLorente-1904>

Capacidades y aptitudes

- Creatividad, comunicación, cordialidad, sacrificio, amplia experiencia en trabajos en equipos y desarrollo de proyectos.
- Especial experiencia en ventas y gestión de clientes.
Desarrollando planes de objetivos y orientando las actuaciones de ventas hacia ellos.
- Búsqueda de nuevos mercados y clientes potenciales.
- Actitudes para la negociación con proveedores y clientes.
- Formación autodidacta.

Permisos y disponibilidad

- Permiso de conducir Clase B, vehículo propio, sin problemas de desplazamiento.