



SOBRE MÍ

Profesional con experiencia en atención al cliente, ventas y gestión comercial, con un perfil orientado a la calidad del servicio y a la construcción de relaciones sólidas con clientes y equipos de trabajo. Mi trayectoria combina habilidades de asesoramiento técnico y comercial, adquiridas en sectores como el automotriz y el interiorismo corporativo, junto con una sólida base administrativa desarrollada en el ámbito institucional. Me destaco por mi capacidad de comunicación, organización y seguimiento de procesos, así como por mi compromiso con los objetivos y la excelencia en cada proyecto. Busco seguir creciendo en entornos donde pueda aportar valor a través de la atención personalizada, la gestión eficiente y el trabajo en equipo.

HABILIDADES

- Gestión de ventas
- Atención al cliente
- Financiación

IDIOMAS

Inglés intermedio

UBICACIÓN

-  Madrid, España
-  +34 605 194 797
-  emiliogrimoldi@gmail.com
-  [linkedin.com/in/emilio-grimoldi](https://www.linkedin.com/in/emilio-grimoldi)

EMILIO GRIMOLDI

Ejecutivo comercial

EXPERIENCIA LABORAL

REPRESENTANTE ÁREA CORPORATIVA

Grunhaut S.A, Córdoba, Argentina

- Asesoramiento a clientes corporativos e institucionales.
- Relevamiento técnico en obra y análisis de documentación (planos y especificaciones en AutoCAD).
- Elaboración de presupuestos.
- Coordinación con arquitectos, contratistas y equipos de obra para garantizar la correcta instalación de materiales.
- Negociación de condiciones comerciales y gestión integral de cuentas corporativas.
- Colaboración con el equipo técnico en la selección y recomendación de materiales.
- Participación en licitaciones, presupuestos y proyectos de gran envergadura en los sectores hospitalario, educativo y corporativo.

RECEPCIONISTA

Banco de sangre, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina

- Atención presencial y telefónica a donantes, pacientes y personal médico.
- Registro y actualización de datos en el sistema informático institucional.
- Coordinación de turnos y gestión de agenda diaria de donaciones.
- Orientación e información a donantes sobre procedimientos y requisitos.
- Control y archivo de documentación médica y administrativa.
- Apoyo en tareas administrativas generales del área.

REPRESENTANTE DE VENTAS

Chexa automóviles, Córdoba, Argentina

- Atención personalizada a clientes en salón de ventas y canales digitales.
- Asesoramiento sobre modelos, equipamientos, precios y planes de financiación.
- Elaboración de presupuestos y cotizaciones.
- Negociación y cierre de operaciones de venta.
- Cumplimiento de objetivos de ventas y satisfacción del cliente.

CAPACITACIONES

- Capacitación sobre Vinyl Flooring dictada por Rubén de María para **Armstrong Flooring**
- Capacitación en usos de alfombras modulares y en rollo por **Belgotex**
- Capacitación en uso de cortinados para edificios dictada por Daniel Wolff para **Riel Americano**

CONGRESOS

- **2024 - Córdoba, Argentina** Responsable de stand en 34 Congreso Latinoamericano de Arquitectura e ingeniería Hospitalaria.
- **2023 - Buenos Aires, Argentina** Responsable de stand en 33 Congreso Latinoamericano de Arquitectura e ingeniería Hospitalaria.
- **2022 Rosario, Argentina** Responsable de stand en 32 Congreso Latinoamericano de Arquitectura e ingeniería Hospitalaria.