

Salva P.

Edad: 49 años.

Dirección: Alcasser (Valencia).

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Acredito 20 años de experiencia, como comercial autónomo.

Funciones:

A) Sector inmobiliario (durante 20 años):

1. Compraventa de suelo rustico, residencial, industrial y terciario, en Valencia Capital y Provincia:
 - Captación del suelo, negociación con los propietarios, en sus domicilios, etc.
 - Captación de compradores: promotoras-constructoras, industriales en general, particulares que quieren invertir, etc.
 - Comprobación normativa aplicable, en el Ayuntamiento correspondiente.
2. Compraventa de viviendas, naves industriales, locales comerciales, en Valencia Capital y provincia:
 - Tanto de segunda mano, como de obra nueva.
 - Coordinar con arquitectos, ingenieros, y proveedores varios, para que el activo inmobiliario, este lo mejor presentado posible.
3. Negociación y cierre de contratos de compraventa-alquiler, derechos de superficie, expedientes de expropiación, etc.
4. Asistencia a Notarias, para coordinar firmas.
5. Gestiones en Catastro y Registro de la Propiedad.
6. Negociación de financiaciones:
 - Búsqueda de financiación, entre diversos directores de bancos.
 - Revisión de la financiación con el cliente.
7. Gestión de activos inmobiliarios:
 - El propietario se despreocupa del día a día del mantenimiento del activo inmobiliario (IBI, gastos comunidad, mantenimientos, luz, agua, gas, incidencias, cobro de rentas, etc.).
8. Captación de obras (reformas, reparaciones, etc.):
 - Búsqueda de empresas de construcción integral, para solventar las necesidades de los activos inmobiliarios de los clientes.
 - Negociación y cierre de los contratos (cumplimiento de plazas, y calidad de las ejecuciones de obras).

He colaborado en multitud de proyectos, como autónomo, en estos últimos 20 años. Es decir, he tenido clientes:

 - Particulares.
 - Empresas industriales.



Empresas servicios.

Empresas agrícolas.

Empresas promotoras constructoras: Edivama, Valero Yagüe, Franca, AIC, etc....

B) Sector industrial (los últimos 5 años compaginando con el sector inmobiliario).

1. Venta de servicios de instalación y mantenimiento eléctrico.
2. Venta de servicios de reparación de electrónica industrial.
3. Venta de maquinaria de principio y fin de línea producción.

FORMACION:

Licenciado en Derecho, por la Universidad Jaume I de Castellón.

Master MBA, impartido por ThePowerMba.

Curso de Vendedor Profesional, impartido por Deusto Formación.

Curso de procedimiento inmobiliario y urbanístico, impartido por el ICAV.

Curso de Creación de empresas, impartido por la Cámara de Comercio de Valencia.

HABILIDADES PROFESIONALES:

Organizado y orientado a resultados.

Total, disponibilidad horaria.

Especialista en captación de clientes y/o proyectos.

20 años cerrando transacciones de activos inmobiliarios, tales como suelo, viviendas, naves industriales, garajes, locales comerciales, etc.