



CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES

Nombre y Apellidos: Jose Antonio O.
Fecha de Nacimiento: 12 de Octubre de 1975
Localidad: San Ignacio Del Viar (Alcalá Del Rio) **C.P:** 41209 (Sevilla)

DATOS ACADÉMICOS

- **Título de Formación Profesional de Técnico Auxiliar en Electrónica.**
I.E.S. A.D.A (1991 – 1993).
- **Título de Técnico Superior Animación Sociocultural.** I.E.S José María Blanco White (1997 – 2000).

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- **Curso de Primeros Auxilios.** Centro Educativo S.A.F.A. Ntra. Sra. De Los Reyes (1997). 40 horas.
- **Curso de Psicología y Dinámica de Grupos.** 30 horas (1998).
- **Practicas del Título de Conducción de Actividades Físico-deportivas, realizadas**
Grupo de Empresas de El Corte Inglés. (1999).
- **Curso Marketing y Psicología aplicados a la venta.** Impartido por la Cámara de Comercio de Sevilla. (Enero – Febrero 2005).
- **Curso de Habilidades y Técnicas de Venta.** AIRA Consultores, 40 horas. (Dic-2005).
- **Curso Venta Consultiva.** Impartido por Achieve Global. (Abril 2011 – Junio 2011).
- **Máster en Dirección Comercial y Marketing.** Impartido por IMF Formación, 720 horas (Septiembre 2011 – Marzo 2012)
- **Curso de Retail Couching.** Impartido por Capkelenn, 40 horas (Octubre 2020)

HABILIDADES

- Técnicas de ventas y marketing, Análisis de datos, investigación y prospección del mercado.
- Captación y fidelización de clientes clave, diseño y negociación de propuestas comerciales.
- Detección y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio
- Actitud enérgica, entusiasta y resolutiva, perseverancia en el cumplimiento de objetivos.
- Capacidad de comunicación y escucha asertiva
- Orientación al cliente

DATOS PROFESIONALES

- **PINTURAS CIN VALENTINE. RESPONSABLE TECNICO DE VENTAS.** Captación y fidelización de clientes, prescripción de proyectos (Aplicadores, arquitectos, interioristas, decoradores, reformistas, constructores y distribuidores), análisis de mercado, cierre de operaciones, asesoramiento a profesionales para la ejecución del producto.
(Septiembre 2023 - Actualmente)
- **PORCELANOSA GRUPO. PRESCRIPTOR TECNICO.** Captación y fidelización de clientes clave para prescripción de proyectos (promotores, arquitectos, interioristas, decoradores, reformistas, constructores y distribuidores), análisis de mercado, atención en tienda, cierre de operaciones, replanteo de obras, asesoramiento a profesionales para la ejecución del producto), visita a distribuidores control de Stock y mantenimiento de lineales sobre la competencia, negociación de términos de venta y Rappels.
(Marzo 2016 – Septiembre 2023).

- **GALIFARMA. DELEGADO COMERCIAL.** Gestión comercial, captación, negociación, cierre de operaciones comerciales, análisis de mercado, de competencia y detección de necesidades del cliente. Venta de productos de Farmacia y Parafarmacia, control de Stock y mantenimiento de lineales de venta, cálculo de precios y negociación de términos de venta y Rappels. (Septiembre 2012 – Diciembre 2015).
- **PAVECO PREFABRICADOS. PRESCRIPTOR COMERCIAL.** Prescripción en ingenierías y estudios de arquitectura, gestión comercial, venta y cobro de material prefabricado de hormigón para construcción, atención a distribuidores y almacenes, negociación de términos de venta, plantillas y Rappels. (Marzo 2004 – Julio 2012).
- **BLINKER. DELEGADO COMERCIAL.** Gestión comercial, venta de herramientas y material de ferretería al sector industrial, ampliación y mantenimiento de cartera de clientes. (Abril 2003 – Febrero 2004).
- **AISLAMIENTOS DIANSA. DELEGADO COMERCIAL.** Visita a distribuidores para gestión en puntos de venta, estimulando el consumo y la competitividad de los productos de la marca, venta de aislamientos y consumibles para la climatización y ventilación. (2000 – 2003).
- **ALFOMBRAS IÑIGUEZ. DELEGADO COMERCIAL.** Atención, captación y desarrollo de clientes en la zona asignada, implementación de estrategias de marketing en puntos de venta, gestión de almacenes y lineales de tienda, impulso de nuevos productos en cabeceras para fomentar la marca, mejorar la rotación e impulsar el consume, negociación de Rappels. (1994 – 1997)

OTROS DATOS DE INTERES

- Soy un profesional organizado, analítico y resolutivo. Con formación de Máster en Marketing orientado a las Ventas. Mi experiencia de más de 20 años, la he desarrollado en empresas líderes de diferentes sectores como Representante de Ventas. Me caracteriza la habilidad para el análisis de datos, detección de necesidades del mercado y, desarrollo de propuestas a la medida. Cumpló con altos estándares de satisfacción del cliente e incremento de beneficios para las empresas que represento.
- Conocimiento de herramientas ofimáticas (Suite Microsoft Office), Microsoft Teams,
- Sistemas CRM (Meeting Point), Salesforce.