

CV-52972

29400 Ronda (Málaga).

41006 Sevilla. Fecha de nacimiento: 24/07/1965.

Permiso de Conducir: A1-A2-A-B-BE-CI-C-C1E-CE-btp y CAP



Formación Académica

FORMACION REGLADA:

- Educación Secundaria Obligatoria. Juan de la Rosa.
- Primer Grado Administrativo. I.F.P. Martin Rivero.
- Segundo Grado Administrativo. I.F.P. Martin Rivero.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

Curso de Técnicas de Ventas impartido por el profesor Dr. Carlos Buxadé Carbó.

Curso de Microsoft Office 40 horas.

Curso de Tendencias Actuales en el diseño y Gestión de Abastecimiento y Saneamientos Urbanos por la Universidad de Salamanca.

Curso de instalador homologado por ASETUB (Asociación Española de Fabricantes de Tubos y Accesorios Plásticos) en el centro de formación de EMASESA, (Sevilla).

Informática

Manejo de procesadores de texto, hojas de cálculo y Power Point, Microsoft.

Especialista en Pruebas de Estanquidad en Saneamiento segun UNE EN 1610

Especialista en Pruebas de estanquidad (UNE-EN1610) en saneamiento como promoción e incrementando las homologaciones del sistema de Saneamiento en las administraciones y servicios de aguas.

Competencias Profesionales

Seminario "Hablar en público" (10 horas). Impartido por UPONOR.

Seminario "Marca AENOR" (10 horas). Impartido por ASETUB.

Seminario "Calidad" Impartido por Uponor.

Seminario "Productividad" (10 horas) Impartido por Uponor.

Seminario "Trabajo en equipo" (10 horas). Impartido por Uponor.

Seminario "Motivación Personal" (10 horas). Emilio Duró

**Experiencia
Profesional**

Nov. 2016 – Actualmente. Delegado Comercial de Sucursal.

Empresa: **Saint Gobain.**

***Funciones:**

- Prospección de Mercado para posicionamiento, desarrollo y crecimiento del área de actividad. Granada.
- Captación y fidelización de clientes a través de una labor comercial directa de búsqueda de oportunidades, negociación, cierre de acuerdos y satisfacción del cliente.
- Consecución de objetivos marcados en base a la facturación y rentabilidad generada.
- Gestión logística de almacén y pedidos.

Marzo a Agosto, 2016. Comercial Obra Civil, Obra Edificación e Industria.

Empresa: AQUATUBO, S.L. Salteras (Sevilla)

***Funciones:**

- Mejorar y aumentar la cartera de cliente de la zona asignada.
- Crear necesidades para diversificar la gama de productos.
- Ampliar mercados con nuevas rutas de servicios.
- Mejorar y agilizar de la calidad de servicio.
- Técnico Comercial, en los diferentes sectores obras de edificación, almacenes de construcción, fontanerías, ferreterías e instaladores.
- Mejorar y aumentar la cartera de clientes en Andalucía Occidental.

Septiembre a Diciembre, 2015. Camarero.

Empresa: RUBITE HOSTELERIA, S.L., Sevilla.

***Funciones:**

- Responsable de tomas de pedidos y gestión de entrada y salida de cocina.
- Actividades de apoyo al servicio de cocina, recogida de platos y limpieza de las instalaciones.

Aptitudes generales: Cordialidad y amabilidad, buena presencia, buen trato con el cliente y dominio de diferentes protocolos en la mesa.

Capacidad de organizar y planificar.

Junio a Agosto, 2015. Conductor de Camión.

Empresa: LAVANDERIA ROSY. Estepona (Málaga).

***Funciones:**

- Responsable de retirar y cargar a diario la ropa sucia de los diferentes hoteles asignados por toda la Costa del Sol
- Responsable de entregar, descargar y pesar en la lavandería la ropa sucia.
- Comprobar los albaranes y cargar la ropa limpia.

Responsable de entregar la ropa limpia de nuevo a los respectivos hoteles.

Marzo a Septiembre, 2014. Delegado Comercial Sector Industrial.

Empresa: AGRUQUERO THERMOPLASTIC. Madrid

***Funciones:**

- Delegado Comercial de Andalucía, sector industrial.
- Colaborar con el director comercial y seguir las directrices marcadas.
- Mejorar y aumentar la cartera de clientes en Andalucía.
- Ampliar el mercado con los diferentes plásticos que distribuíamos y captar nuevas necesidades.
- Promocionar los nuevos productos.

Marzo 2005 a Agosto 2013. Delegado Comercial Sector Obra Civil.

Empresa: POLIECO ESPAÑA, S.A. Estivella (Valencia)

***Funciones:**

- Delegado Comercial de Andalucía, Murcia y Extremadura en los diferentes sectores de distribución y obras directas.
- Colaborar con el director comercial en la definición de la Política de su área, establecer y asegurar su cumplimiento, según el Sistema de Gestión de Calidad Medioambiente por la Empresa.

**Experiencia
Profesional**

- Implantar la Red comercial para Andalucía, Extremadura y Murcia a través de agentes comerciales en diferentes provincias.
- Elaboración de presupuestos, pedidos, informes, incidencias, gestión de cobros
- Promover la satisfacción de los clientes y asegurar la rentabilidad de la empresa.
- Introducir nuevos productos y mercado promocionando Administración Pública, Ingenierías, Servicios de Aguas y Distribuidores Realizando pruebas de estanqueidad en saneamiento a pie de obra como promoción, aplicando la norma UNE-EN1610 e incrementando las homologaciones del sistema de Saneamiento en las administraciones y servicios de aguas.

Abril 2002 a Diciembre 2005. **Técnico Comercial Sector Obra Civil y Riegos**

Empresa: UPONOR RESIPLAST, S.A. Barcelona.

***Funciones:**

- Técnico Comercial de Andalucía, occidental y Extremadura en los diferentes sectores de distribución y obras directas.
- Colaboración en la definición del Presupuesto y Plan Estratégico. Elaboración de informes y seguimiento de ofertas.
- Promover la satisfacción de los clientes y asegurar la rentabilidad de la empresa.
- Fomentar la creación y mantenimiento de los canales de comunicación entre la empresa y los clientes.
- Prospección de nuevos mercados y necesidades de los clientes Introducir nuevos productos y mercados promocionando en la Administración Pública, Ingenierías, Servicios de Aguas y Distribuidores. Realizando pruebas de estanqueidad en saneamiento a pie de obra como promoción, aplicando la norma UNE-EN1610 e incrementando las homologaciones del sistema de Saneamiento en las administraciones y servicios de aguas.

Junio 2000 a Marzo 2002. **Agente Comercial Multicaltera, Sector Edificación y Obra Civil.**

Empresa:

- FAGOR, División calentadores, calderas y aire acondicionado
- Dovaro, fabricante de Arquetas PP.
- ABN, fabricante de tuberías PPR y PP bajante insonorizado.
- Fitting and Cover, fabricante tapas de registro en fundición, collarines
- Lapafil, fabricante de fijaciones.
- Kripsol Intermark, fabricante de bombas, filtros, accesorios piscinas y equipos contra incendios.

***Funciones:**

- Técnico Comercial de Andalucía, occidental y Extremadura en los diferentes sectores de distribución e instaladores
- Colaboración en la definición del Presupuesto y Plan Estratégico. Elaboración de informes y seguimiento de ofertas.
- Promover la satisfacción de los clientes y asegurar la rentabilidad de la empresa.
- Fomentar la creación y mantenimiento de los canales de comunicación entre la empresa y los clientes.
- Prospección de nuevos mercados y necesidades de los clientes Introducir nuevos productos y mercados promocionando en la Administración Pública, Ingenierías, Servicios de Aguas y Distribuidores.

Mayo 1990 a Junio 2000. **Técnico Comercial.**

Empresa: GRUPO ARAMBURU GUZMAN, S.L

- Mejorar y aumentar la cartera de clientes en Andalucía Occidental.
- Crear necesidades para diversificar la gama de productos.
- Ampliar mercados con nuevas rutas de servicios.
- Captación de Nuevos Comerciales para ampliar la estructura comercial.

***Funciones:**

- Técnico Comercial de Andalucía, occidental y Extremadura en los diferentes sectores obras de edificación, almacenes de construcción, fontanerías, ferreterías e instaladores.
- Colaboración en la definición del Presupuesto y Plan Estratégico.
- Elaboración de informes y seguimiento de ofertas.
- Mejorar y aumentar la cartera de clientes en Andalucía Occidental y Extremadura
- Cumplir con los objetivos de ventas.

**Experiencia
Profesional**

1989 a 1990. **Técnico Comercial.**

Empresa: ARANCE, S.A.

- Mejorar y aumentar la cartera de clientes en Andalucía Occidental.
- Crear necesidades para diversificar la gama de productos.
- Ampliar mercados con nuevas rutas de servicios.
- Mejora de la Calidad.

***Funciones:**

- Técnico Comercial de Andalucía, occidental en los diferentes sectores obras de edificación, almacenes de construcción, fontanerías, ferreterías e instaladores.
- Mejorar y aumentar la cartera de clientes en Andalucía Occidental.