



BORJA A

CUSTOMER GROUP MANAGER AFTERMARKET

Trabajo con grandes empresas del sector industrial a nivel nacional y Europeo. Lidero un grupo comercial experto dedicado a aumentar la eficiencia de producción e implantar soluciones completas.

Educación

CRM + Office 360 2022

Curso especialista en CRM y Office

CESOL 2017 - 2019

Técnico Aplicador Europeo de
Adhesivos -Bonder

Formación Superior Ventas 2012 - 2014

Técnico Superior gestión de ventas

Escuela Superior Aeronáutica 2010 - 2012

TCP-TOA Auxiliar de vuelo y técnico en
operaciones aeroportuarias

Idiomas

Español
Nativo

Inglés
Nivel intermedio

Portugués
Nivel básico

Más información

- Carné de conducir.
- Vehículo propio.
- Disponibilidad total.

Experiencia laboral

2017 - Actualmente

SIKA S.A. | KEY ACCOUNT MANAGER

- Conducir equipos de trabajo, supervisar operaciones (stocks-precios)
- Gestión de estrategias de ventas e implantación de nuevos productos
- Crear informes de resultados mensuales
- Captar nuevos clientes corporativos del mercado

2016 - 2017

TREPAT DIET | REPRESENTANTE FARMACÉUTICO

- Gestión de cartera de clientes -Grandes cuentas
- Implantación de productos y desarrollo de zona
- Gestión de CRM

2015 - 2016

CONVERSIA -HFL GROUP | DELEGADO COMERCIAL

- Apertura de nuevas cuentas e implantación de normativas UE
- Auditoria de empresas
- Gestión de CRM y SAP
- Gestión de administrador de fincas, notarías y asesor fiscal - laboral

2011 - 2016

WÜRTH ESPAÑA SA | EJECUTIVO DE GRANDES CUENTAS

- Desarrollo de cartera de clientes y gestión diaria de CRM
- Soluciones rápidas y venta cruzada
- Formaciones en ventas

Habilidades técnicas

Buena comunicación
Gestión de grandes equipos
Resolución de problemas
Dominio del paquete Office
Espíritu comercial
Agilidad con los resultados
Visión de negocios
Trabajo bajo presión