

ID-56076 DAVID

CV / 06-2022

RESUMEN PROFESIONAL

A lo largo de mi carrera como Técnico Comercial, he participado en la implantación y desarrollo de producto y marcas de nueva creación, así como he incrementado el nivel de representación en el mercado de firmas consolidadas en su sector.

Represento un producto de calidad e innovador que destaco para marcar la diferencia, consigo la implantación en el área asignada, actuando en coordinación con las directrices de mi empresa y el apoyo de colaboradores, elevo el nivel de negocio hasta los objetivos asignados, desarrollando mi labor como prescriptor en áreas tan diversas como el mantenimiento industrial, la construcción, la logística y los bienes de equipo, con un componente humano y de servicio a cliente que me distingue de mi competencia.

Actualmente asesoro a mis clientes, acompañando el desarrollo de su proyecto desde el inicio hasta la consecución del mejor resultado, la búsqueda de soluciones personalizadas para el aumento de su producción y cuenta de resultados.

Para ello, analizo a fondo sus necesidades, doy respuesta a sus inquietudes y pongo a su disposición las soluciones adecuadas al modelo de mi empresa.

FORMACIÓN

Ingeniería Técnica Industrial, Mecánica, Estructuras, Instalaciones Industriales, 2001

Universidad de Córdoba

EGB, BUP Y COU, 06/1992

Colegio Privado Hermanos Maristas - Córdoba

HISTORIAL LABORAL

DELEGADO COMERCIAL ANDALUCÍA, CEUTA Y MELILLA,

Desde 12/2020.

LALIZAS ESPAÑA SL - Málaga, Andalucía



CONTACTO

-  29.692, Manilva, Málaga, Andalucía
- 
- 
-  28/12/1973
-  Español
-  Casado

APTITUDES

- Contratación
- Facturación
- Gestión de proyectos
- Altas dotes para leer e interpretar dibujos técnicos y planos
- Comprensión de documentos técnicos
- Resolución de problemas técnicos, comerciales y toma de decisiones
- Conocimientos básicos de hidráulica, electrónica y mecánica
- Negociación
- Propuesta
- Valoración de ofertas y competencia
- Especialista en comercialización de productos
- Análisis y Planificación comercial, visión propia del negocio y sus potencialidades.

- Búsqueda de soluciones que garanticen la satisfacción del cliente y al mismo tiempo sean viables para la compañía.
- Atención y asesoramiento al cliente.
- Realización de actividades de marketing y visita a puerta fría para captar nuevos clientes.
- Gestión y documentación de la información relevante en el sistema informático, uso y demostración de manejo de plataforma de compra directa B2B, uso y actualización de datos en CRM.
- Identificación y anticipación a posibles problemas y necesidades para lograr una mayor eficiencia y satisfacción del cliente.
- Aplicación de estrategias para fomentar la compra y almacenaje en instalaciones del cliente de producto, elaboración de ofertas personalizadas para stock de temporada.
- Enseñanza de producto y demostraciones a clientes, así como asistencia a eventos de promoción de la marca en grupos de hasta 500 personas.

- Responsabilidad y capacidad para trabajar en equipo siguiendo los criterios, normas y estrategias comerciales para lograr el mejor funcionamiento de la empresa.
 - Buena presencia y perfil comercial
 - Espíritu comercial y capacidad para trabajar por objetivos
 - Constancia y dedicación
 - Comunicación oral y escrita
 - Persona versátil y multidisciplinar
-

TÉCNICO COMERCIAL SENIOR, 04/2019 - 12/2020

JUNGHEINRICH ESPAÑA SAU - Málaga, Andalucía

- Como técnico comercial mi actividad fundamental es la captación de negocio a través de un constante contacto con clientes del sector de la intralogística, para que tras conocer sus necesidades, avanzar la negociación para la consecución de los objetivos de ambos.
- Para ello, analizo a fondo sus procesos, doy respuesta a sus inquietudes y pongo a su disposición las soluciones de que dispongo.
- Cálculo y configuración de equipos industriales a medida de cliente y análisis de datos para instalaciones estructurales de sistemas de almacenaje o automatización.
- Atención y asesoramiento al cliente.
- Proactividad y atención cuidada al cliente para la consecución de los objetivos marcados.
- Identificación y anticipación a posibles problemas y necesidades para lograr una mayor eficiencia y satisfacción del cliente.
- Realización de actividades de marketing para captar nuevos clientes.

DELEGADO TÉCNICO COMERCIAL EN ANDALUCÍA, 11/2010 - 04/2019

IBÉRICA TS CIMENTACIONES ESPECIALES - Málaga, Andalucía

- Realizando la prospección y asesoramiento técnico a canal prescriptor, ingenierías, arquitecturas, empresas constructoras y administraciones públicas de los servicios de ejecución y diseño de soluciones optimizadas de Cimentaciones Especiales.
- Desarrollo e implantación de marca, Tecnologías del Suelo como ingeniería comercializadora de servicios desde el diseño inicial de proyecto hasta recálculo de estructuras ya dimensionadas.
- Para ello reúno a las partes implicadas para tratar de llegar a acuerdos de compromiso, partiendo de la seguridad estructural de la solución propuesta, acotar el presupuesto de ejecución, explicando los pros y contras de las distintas opciones viables desde el punto de vista económico y técnico.
- Posteriormente, tras la contratación, coordino la ejecución de los trabajos previstos y hago el seguimiento de mediciones para facturación, gestión de

pagos y negociación de las posibles desviaciones respecto al presupuesto aceptado.

- Cumplimiento de las normativas aplicables en el trabajo diario.
- Identificación y anticipación a posibles problemas y necesidades para lograr una mayor eficiencia y satisfacción del cliente.
- Comunicación eficiente con los clientes para garantizar una información adecuada sobre los servicios de la compañía.
- Gestión como delegación de gerencia de la misma, control económico, pagos, altas y bajas laborales, firma de contratos y presupuestos de compras.

DELEGADO TÉCNICO COMERCIAL ANDALUCÍA, 10/2009 - 11/2010

ROGER BULLIVANT - Málaga, Andalucía

- Prospección, desarrollo e implantación de marca constructora de Cimentaciones Especiales en canal técnico prescriptor, contratas y administraciones públicas.
- Subcontratación, contratación, dirección de obras y asesoramiento técnico a clientes de tecnologías avanzadas de Cimentaciones Especiales.
- Generación de soluciones de optimización técnico-económica, valoración en estudio de Cimentaciones Especiales.
- Gestión de contratos de subcontrata, facturación y gestión de deudas.

DELEGADO TÉCNICO COMERCIAL, 07/2007 - 10/2009

CIMUR, CIMIENTOS Y PANTALLAS SL - Málaga, Andalucía

- Implantación de la marca en zona de actuación, prospección de clientes prescriptores técnicos, asesoramiento a pie de obra, gestión económica y financiera.
- Contratación, Subcontratación y Dirección de obras de cimentaciones especiales.
- Dirección de obras y gestión de ejecución como subcontratista, de equipo humano y coordinación con departamento técnico de clientes
- Gestión de contrato, facturación, pagos y deuda.
- Cumplimiento de las normativas aplicables en el trabajo diario.
- Planificación de tareas y apoyo a otros departamentos en caso necesario.
- Coordinación de documentación y proyectos con el departamento técnico de cálculo.
- Identificación y anticipación a posibles problemas y necesidades para lograr una mayor eficiencia y satisfacción del cliente.

DELEGADO TÉCNICO COMERCIAL ANDALUCÍA ORIENTAL, 10/2005 - 07/2007

MATERIALES ALJARAFE SL - Málaga, Andalucía

- Representación de fábrica de sistema constructivo bajo patente consistente en sistema de encofrado perdido de hormigón prefabricado perdido para ejecución de muros de contención, cimentación y forjados prefabricados.
- Gracias a su versatilidad de diseño se podía ajustar a un sinfín de usos en construcción, desarrollando la comercialización desde la fábrica en Sevilla a la zona de Andalucía Oriental, prospección, venta puerta fría, cierre de pedidos y plazos de suministro a obra y gestión contractual y negociación de formas de pago.

- Coordinación con otros departamentos y trabajo en estrecha colaboración con el Departamento Técnico.

DELEGADO TÉCNICO COMERCIAL, 03/2002 - 10/2005

IONSA - Córdoba , Andalucía

- Comercialización y asesoramiento técnico de aplicación de productos químicos para empresas de construcción e industria de la provincia de Córdoba.
 - Prospección de clientes y venta puerta fría, consolidación como marca líder en la zona.
 - Enseñanza de producto y demostraciones de uso en grupos de hasta 20 personas.
 - Atención y asesoramiento al cliente.
 - Identificación y anticipación a posibles problemas y necesidades para lograr una mayor eficiencia y satisfacción del cliente.
 - Gestión de deuda y formas de pago.
-

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Actividades al aire libre y en contacto con la naturaleza..
 - Colaboración con entidades de acción social y educación especial..
-