



ID-60661 FRANCISCO

Dirección: CP.41014 Sevilla

PRESENTACIÓN.

Con respecto a mi persona, quisiera destacar que soy una persona de actitud positiva en general, con un alto compromiso con mis deberes y responsabilidades. Me considero de fácil adaptación al cambio, he desarrollado toda mi vida profesional dentro del departamento técnico comercial y en diferentes puestos de responsabilidad. Lo que hace de mí una persona con altas capacidades de adaptación a entornos cambiantes para conseguir unos objetivos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

❖ **Desde abril 2012 CRISTAL ARCOS –Actual. Delegado Técnico comercial. Andalucía.**

Empresa andaluza dedicada a la fabricación de sistemas de carpintería de aluminio, muros cortina y envolventes de edificios. Desempeñando las siguientes funciones en Andalucía y Extremadura:

- Responsable del Dpto. Ventas y Técnico, coordinando ambos, compuesto por un equipo de cinco personas.
- Elaboración de estrategias y objetivos comerciales para cumplimiento de presupuestos anuales, liderazgo y apoyo al equipo comercial para la consecución del objetivo
- Visitas a estudios de arquitectura e ingeniería, constructoras y promotoras para la prescripción de los diferentes sistemas.
- Control y gestión de ventas, análisis de las mismas y márgenes comerciales, para las posibles desviaciones y tomas de decisiones.

Mis logros conseguidos en el último año en la empresa fueron: el **aumento de volumen de un 37,22% de la venta**, así como el **margen comercial de 15,23%**, la **introducción, posicionamiento y consolidación** de los sistemas de carpintería **CRISTAL ARCOS** en mi zona de actuación.

❖ **Mayo 2007 – diciembre 2011. Gallego Vilar Metales S.L. Delegado**

Empresa nacional de distribución y comercialización de sistemas de carpintería en aluminios de ventanas y fachadas. Distribuidor oficial de Metra S.P.A en España. Funciones desarrolladas:

- Responsable de la delegación de Andalucía Occidental y Extremadura, compuesta por un equipo seis personas, coordinando los diferentes departamentos.
- Desarrollo del presupuesto y objetivos anual, preparación de la estrategia comercial en la zona de actuación, además el control de las ventas y márgenes comerciales.
- Captación y homologación de distribuidores, negociación de acuerdos comerciales, estudios de operaciones y seguimientos de las mismas, gestión de cobro. Además de visitar constructoras, promotoras y estudios de arquitectura.
- Fidelización de clientes y prospección de mercado para la captación de nuevas cuentas.

Mis logros conseguidos en esta empresa fueron: el **aumento de volumen de un 75,35% de la venta**, así como el **margen comercial de 14,95%**, la **introducción, posicionamiento y consolidación** de los sistemas de carpintería **Metra S.P.A** en mi zona de actuación.

❖ **Enero 2000 – abril 2007 Schüco Internacional KG. Delegado zona**

Empresa multinacional dedicada a la fabricación y comercialización de sistemas de carpintería aluminio de ventanas y fachadas, desempeñando las siguientes funciones en Andalucía Occidental y Extremadura:

- Captación y homologación de distribuidores, negociación de acuerdos comerciales, estudios de ofertas y seguimiento de las mismas, cierre de operaciones y gestión de cobro.
- Preparación y conciliación de los objetivos y presupuestos anuales y márgenes comerciales.
- Fidelización prospección de mercado para la captación de nuevas cuentas y fidelización de clientes existentes.

Mis logros conseguidos en esta empresa fueron: el **aumento de volumen de un 100% de la venta**, así como la **mejora el margen comercial de 11,15%**, la **introducción, posicionamiento y consolidación** de los sistemas de carpintería **Schüco Internacional** en mi zona de actuación.

❖ **Abril 1997 – diciembre 1999. Visemar Piedra Natural S.A. Delegado zona Andalucía y Extremadura.**

Empresa nacional dedicada a la fabricación de fachadas ventiladas de piedra y pavimentos, Gestión de ventas y acuerdos comerciales con distribuidores y almacenista de material de construcción

❖ **Febrero 1994 – abril 1997. Metalibérica S.A. Delegado de ventas Andalucía y Extremadura.**

Empresa nacional dedicada al sector siderometalúrgico, Gestión de ventas y acuerdos comerciales con distribuidores y almacenista de material de construcción.

FORMACIÓN ACADÉMICA.

Colegio politécnico de Sevilla, Grado Superior Delineante proyectista edificación.

COMPETENCIAS INFORMÁTICAS.

Dominio a nivel usuario de Microsoft Word, Microsoft Excel, Sistema AS/400 y Lotus Notes 7.0, Programa de cálculo de presupuestos Schücal.

OTROS DATOS DE INTERÉS.

- ✓ **2007**_ Curso de Dirección de Empresas, impartido por Improven.
- ✓ **2004**_ Curso de Técnicas de Negociación, impartido por SCHÜCO INTERNACIONAL K.G
- ✓ **2004**_ Curso de Gestión Comercial, impartido por SCHÜCO INTERNACIONAL K.G.
- ✓ **2004**_ Curso de Sistemas de Carpintería en Ventanas, Puertas y Muros cortina impartido por SCHÜCO INTERNACIONAL K.G.