



José Daniel

Soy un ejecutivo con más de 30 años de experiencia en ventas y marketing de productos técnicos, especializado en equipos de protección individual (EPI) y soluciones para sectores industriales y gubernamentales. Tengo una sólida trayectoria en la gestión de grandes cuentas, destacando en la introducción de productos en mercados nuevos y establecidos. Me considero un profesional orientado a resultados, comprometido con el cumplimiento de metas. Mi perfil es dinámico, orientado a proyectos innovadores y con alta capacidad de aprendizaje.

Contacto

 Madrid y alrededores

APTITUDES

- Relaciones Comerciales B2B
- Ventas técnicas Consultivas
- Desarrollo de Relaciones a Largo Plazo
- Conocimiento del canal de distribución.
- Gestión de Proyectos
- Herramientas Digitales
- Office 365
- WordPress
- Paint Shop Pro
- Copilot
- ChatGPT
- CRM (Salesforce, ForceManager y Siebel)

OTROS

- Discapacidad de 43%

FORMACIÓN

Ingeniería Química Universidad Complutense de Madrid	01/1983 - 01/1990
Máster en Marketing Digital y E-Commerce Universidad Internacional de La Rioja	01/2015 - 01/2016
Postgrado en Dirección de Ventas y Marketing Universidad Pontificia Comillas	01/1992 - 01/1993
Curso de Desarrollo y Programación de Páginas Web: PAGINAS WEB	12/2024 - 04/2025
VIVE PROGRAMANDO - ONLINE	
Curso de Inteligencia Artificial FEXMA - ONLINE	03/2025 - 04/2025

HISTORIAL LABORAL

Desarrollo de Páginas Web para Distribuidores de EPI y Posicionamiento SEO	01/2025 - 04/2025
EPI-CENTRO	
• Diseño y optimización de páginas web para distribuidores del sector EPI. • Implementación de estrategias SEO para mejorar el posicionamiento y visibilidad online de distribuidores en el mercado.	
Gerente de Cuentas Clave y Soporte de Marketing Casella España S.A.	02/2023 - 11/2024
• Gestioné cuentas clave en sectores de emergencia, como Bomberos, Protección Civil, Policías y Fuerzas Armadas. • Brindé soporte técnico en marketing para la comercialización de productos de higiene industrial.	
Desarrollador de Negocios Innovaciones ECOSUN	11/2021 - 02/2023
• Desarrollé negocios en el sector público y privado para soluciones solares portátiles. • Participé en la prescripción de proyectos en concursos públicos, posicionando a la empresa en un nicho innovador.	
Consultor Técnico Senior de Ventas	01/2020 - 02/2023

Soluciones MicroClean

- Comercialización de sistemas de bioseguridad y equipos de desinfección electrostática en el sector público y privado.
- Asesoramiento y venta de protocolos de desinfección para una amplia gama de sectores industriales.

Consultor Técnico Senior de Ventas
NELS Work Safety

06/2019 – 02/2023

- Venta de ropa técnica de trabajo a la administración pública, incluyendo servicios como el ejército y la Guardia Civil.

Consultor Técnico Senior de Ventas
SUEM

06/2019 – 02/2023

- Desarrollé ventas en el sector de extinción de incendios y fuerzas armadas, con un enfoque en soluciones innovadoras para la protección del personal.

Representante de Ventas
Tomás Boderó Group

03/2019 – 02/2023

- Venta de guantes tácticos y guantes de protección para las Fuerzas Armadas, gestionando relaciones comerciales y aumentando la presencia de la marca en este sector clave.

Intermediario de Ventas de mascarillas FFP2
CRDLIGHT Fabricante Chino

03/2020 – 09/2021

- Facilitador en la venta de mascarillas FFP2 certificadas, logrando contratos significativos con distribuidores españoles durante la pandemia (> 15 millones de mascarillas).

Desarrollo de Negocio Bomberos | Mantenimiento de EPI
URVINA INTEGRACIÓN, S.L.

01/2016 – 07/2018

- Implementé un servicio exclusivo de descontaminación de equipos de protección personal para bomberos, mejorando la seguridad y la eficiencia operativa del sector.

Desarrollo de Negocio de EPI's en el Área de Madrid
PERTESA S.L.

09/2015 – 01/2016

- Implementé la venta de EPI's en el Área de Madrid de Pertesa y desarrollé su página web optimizando la SEO de esta.

Gerente de Cuentas Clave y Ventas de Energía y Seguridad
Dräger Safety Hispania S.A.

01/1992 – 12/2014

- Implementé estrategias exitosas de ventas en el mercado de defensa y seguridad, logrando un incremento del 22% anual en ventas en el sector militar.
- Dirigí el desarrollo de línea nueva de prendas técnicas para bomberos y policías.
- Dirigí la línea de productos de consumo como Product Manager con aumento medio de ventas de un 15% anual.
- Desarrolle las ventas de detección de Gases fija y portátil en la industria química.

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Español: C2
Nativo

Inglés: C1
Profesional
