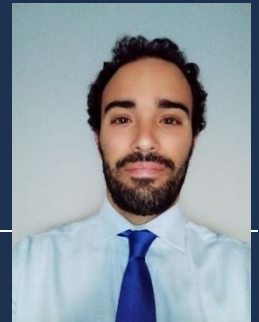




ID-58393
Francisco

INGENIERO MECÁNICO



Madrid



06-02-1988

ACERCA DE MI

Experimentado y comprometido Ingeniero Mecánico acostumbrado a desenvolverse en entornos comerciales bajo presión. Con una clara vocación técnica, me considero un profesional metódico, disciplinado y autónomo. Me gusta formarme y crecer técnicamente en el campo en el que desarrollo mi actividad. En mi tiempo libre disfruto de mi familia y practico ciclismo de montaña y running.

APTITUDES

Proactividad y capacidad de autoaprendizaje

Resiliencia

Adaptabilidad

Habilidades sociales

Desempeño bajo presión

EDUCACION

Graduado en Ingeniería Mecánica

Universidad Carlos III de Madrid
2009-2017

Edificios de consumo casi nulo

Instituto tecnológico Máster D
Cursando actualmente, 950 horas

Curso de Inglés nivel B1

English Connection
2019-2020

Curso de Excel para Ingenieros

Universidad Carlos III
2016

CERTIFICADOS

Passivhaus Tradesperson

Passive House Institute
2021

EXPERIENCIA

Ingeniero técnico - comercial

Soler&Palau Ventilation Group / Madrid / abril 2021-actualidad

Asesoramiento técnico y comercial y prescripción a profesionales de la ingeniería y la arquitectura de productos y soluciones de la Ventilación Mecánica Controlada. Participación, junto con el especialista en VMC del área centro, en todas las fases del proyecto, gestión de obras y cierre comercial de acuerdos.

Ingeniero técnico - comercial

Josep Muntal S.L. / Madrid / marzo 2018-noviembre 2020

Delegado Comercial en la zona centro de España, comercializando, asesorando e implantando maquinaria industrial para el deformado de chapa metálica, así como, utillajes y consumibles para las mismas.

Ingeniero de ofertas y soporte a ventas

Ingersoll-Rand Spain / Madrid / enero 2017-marzo 2018

Elaboración de ofertas técnico-económicas de maquinaria estándar (compresores de tornillo rotativos y elementos para el tratamiento de aire asociado) para la red de ingenieros comerciales de toda España. Resolución de cuestiones técnicas de primer nivel y seguimiento de las ofertas enviadas a los clientes. Elaboración de dashboards y reportes semanales de cifras de venta al Sales Leader.

Gestor de producto

BT Spain / Madrid / septiembre 2015-enero 2017

Colaboración con los distintos jefes de producto de la compañía en la gestión de los distintos productos: Voz, Colaboración y Contact Center, en distintos aspectos como: elaboración de ofertas técnico- económicas, creación de listas de precios, demos de distintos productos y herramientas a la fuerza comercial, presentaciones y desarrollo de cuadros de mando evaluando el estado del negocio.