

CURRICULUM VITAE

Marcel G.



Col·legi oficial d'agents comercials de Barcelona

DADES PERSONALS / DATOS PERSONALES.

Nascut / Nacido: Badalona, provincia de Barcelona (SPAIN). El 04 de Octubre de 1970 (47 años).

Situació Familiar / Estado civil: Casado. Padre de dos hijos (lu 2007 – Lia 2016).

Vehicle / Carnet de conducir: A1 – A2 – A – B.

INFORMACIÓ ACADÈMICA / FORMACIÓN.

1976-1985: E.G.B. Colegio Hermanos Maristas de Badalona.

1985-1989: E.S.O. Instituto Badalona VII.

CURSOS

1990: Informática de gestión, Contabilidad, facturación, stocks. (Logic Control S.A).

1992: Curso de Marketing dentro del Plan de Acción Formativa 1992.
(UPM- Generalitat de Catalunya).

2013: Informática y nuevas tecnologías 80h. (Generalitat de Catalunya).

2013: Inglés Nivel A2 250h. (Generalitat de Catalunya).

2017: Título Oficial de Agente Comercial. (ESVEN Escola Superior de Vendes).

2018: Curso Agente Comercial UOC. (Universitat oberta de Catalunya).
(Calificación final: Notable)

CARRERA PROFESIONAL / EXPERIÉNCIA LABORAL.

LOGIC CONTROL S.A. (Abril 1989 – Octubre 1994).

Técnico comercial.

(5 años y 6 meses)



Técnico Comercial de servicios informáticos y programas de gestión para empresas; Contabilidad, facturación, stocks, nóminas....

Venta de productos y servicios informáticos. (Software/Hardware).

MAPFRE VIDA S.A. (Gener 1995 – Abril 2003).

Asesor comercial.

(8 años y 3 meses)



Agente de seguros del ramo de vida, en la oficina del Pº San Juan de Barcelona.

Jefe de equipo / Gestor de expansión; Responsable de la captación, la formación y el lanzamiento de nuevos agentes, realizando el seguimiento y acompañamiento durante la duración del "plan de carrera" establecido por la compañía.

MAPEI S.A. (Juny 2003 – Diciembre 2008).

Agente comercial.

(5 años y 6 meses)



En una primera etapa, comercial de la división de pavimento ligero en la provincia de Barcelona. (Venta a profesionales de productos para la colocación de moquetas, parquets, césped artificial...); así como la comercialización de todo tipo de morteros y cementos para la realización de soleras, suelos para parkings y pavimentos industriales.

Posteriormente, responsable para la zona asignada, de la captación y mantenimiento de almacenes de distribución, dedicados a la venta de materiales de construcción (División cerámica).

BIGMAT, POINTP, SIRVENT, GAMMA... (Grandes cuentas).

CENTRES AUTOEQUIP S.A (Neumalia-Yofindo) (Febrer 2009 – Juliol 2013).

Responsable de zona.

(4 años y 4 meses)



Representante comercial de Neumalia (Distribuidor de neumáticos) en las regiones de Extremadura, Andalucía y Murcia (Zona sur).

Ruta cada semana de lunes a viernes con base en Barcelona.



Responsable de la captación, seguimiento y mantenimiento, de los talleres asociados a la e-commerce de venta de neumáticos por internet Yofindo.com, en la zona sur de España. (@Red de talleres 2.0).

Presentación de la e-commerce Yofindo.com en las ciudades de, Sevilla, Málaga y Alicante, con la asistencia de los principales talleres de la zona.



SILKA KEY SYSTEMS S.A (Septembre 2013 – Novembre 2015)

Delegado de Ventas.

(2 años y 2 meses)



Responsable de la venta de maquinaria, para el duplicado de llaves y chips de vehículos, en la zona de Levante.

(Albacete, Murcia, Alicante, Valencia y Castellón).

Gestión de la cartera de clientes y apertura de nuevas cuentas.

Control, seguimiento y apoyo a los distribuidores asignados en cada región.

Responsable de la formación y seguimiento de grandes cuentas (AKI-BAUHAUS-LEROY MERLIN...)

Viajes de Lunes a viernes con sede central en Barcelona

COMPARFARM S.L. (Enero 2016 - Mayo 2019)

Comercial.

(3 años y 5 meses)



Comercial Autónomo Multi-cartera de productos para Farmacias.

URESIM

