

ID-56864 Rubén

60 años
36208 Vigo (Pontevedra)



ESTUDIOS

1983 Licenciado en Ciencias Geológicas
Universidad Complutense de Madrid

Programas manejados: CRM, Excel, Word, Outlook, Programas comerciales de cálculo y selección de climatizadores, difusión de aire, intercambiadores de calor, ventiladores, etc.

EXPERIENCIA LABORAL

Ene. 2018 – Actualidad (3 años y 5 meses)

Empresa: Keyter Intarcon Operations, SL. (Lucena - Córdoba)

Actividad: Keyter Technologies, SL. Diseño, fabricación y comercialización de equipos para climatización comercial e industrial. Intarcon, SL. Diseño y fabricación de equipos y sistemas frigoríficos de refrigeración y frío industrial para hostelería, distribución alimentaria e industria.

Cargo: Delegado comercial en Galicia.

Tareas realizadas: En coordinación con la Dirección Comercial, todas aquellas actividades de representación de la empresa en la zona, ampliación y fidelización de la cartera de clientes y seguimiento de la cadena de valor comercial mediante labores de prescripción, venta y posventa, desde la generación de los proyectos hasta el cierre de los pedidos, suministro y cobro en caso necesario.

Prospección, contacto y apoyo a los prescriptores de la zona (estudios de ingeniería, propiedades, departamentos técnicos de empresas instaladoras, etc), dando a conocer nuestros productos para participar en los proyectos o/y facilitar su aprobación en las obras.

Gestión de la cartera de clientes.

Nov. 2014 – Ene. 2018 (3 años y 3 meses)

Empresa: Hiplus Aire Acondicionado, SL. (Vilanova i la Geltrú - Barcelona)

Actividad: Fabricación y comercialización de equipos de aire acondicionado y calderas de las marcas Hitecsa y Adisa.

Cargo: Delegado comercial de la zona noroeste (Galicia y Asturias).

Tareas realizadas: Desarrollo e implantación de las estrategias comerciales de la empresa en la zona y fidelización, mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes existente: Prescripción y venta. Atención telefónica, visitas comerciales, realización de estudios, presupuestos y pedidos, así como seguimiento de los mismos. Coordinación y seguimiento de servicios técnicos.

Feb. 2001 – Nov. 2014 (13 años y 10 meses)

Empresa: Gama Confort Galicia, SL. (Vigo)

Actividad: Representación y distribución comercial de productos para instalaciones de climatización y energías renovables en la zona noroeste.

Cargo: Director gerente y administrador único.

Tareas realizadas: Las propias de la gerencia de la empresa y la dirección comercial, de ventas y financiera de la misma. Negociación y relación con proveedores. Comercialización y prescripción en las zonas asignadas.

Marcas representadas: Airflow, Ygnis, MDV Spain, Stulz, Tecniseco Ingenieros, Tecnivel, Tour&Andersson, Keyter Technologies y Arbonia-Kermi (para todo el territorio nacional).

Otras representaciones significativas anteriores: Termoven, STOC, Top Clima-Climaveneta, Wagner Solar.

Mar. 2008 – Ago. 2009 (1 año y 5 meses)

Empresa: Wagner Solar, SL. (Madrid)

Actividad: Comercialización de los productos para instalaciones de energía solar térmica de la compañía alemana Wagner&Co y los fabricados por Wagner Solar en Madrid. Venta de productos y sistemas para instalaciones fotovoltaicas.

Cargo: Responsable de grandes cuentas OEM.

Tareas realizadas: Compatibilizando mis tareas en Gama Confort, asumí la gestión de grandes cuentas OEM de la compañía en todo el territorio nacional con clientes como Fagor, EV Confort, Thermotechnic, Atlantic Ibérica, etc. Visitas, negociación de contratos y búsqueda de nuevos clientes OEM para la compañía.

Ago. 1996 – Dic. 2000 (4 años y 5 meses)

Empresa: Tadecal, SL. (Vigo)

Actividad: Almacenista, distribuidor y representante de productos para instalaciones de aire acondicionado y calefacción. Mantenimientos, servicio técnico de los productos distribuidos y post-venta.

Cargo: Responsable comercial.

Tareas realizadas: Gestión comercial, mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes, atención telefónica, visitas comerciales, realización de estudios, presupuestos y seguimiento de los mismos. Gestión y seguimiento de pedidos: relación con proveedores.

Marcas distribuidas: Sedical (Quemadores Weishaupt y productos bajo la marca Sedical), Runtal Radiadores, Viessmann, Tecnivel y sistemas de regulación Landis-Staefa y posteriormente Siemens.

Marca representada: Hitecsa.

Ene. 1992 – May. 1996 (4 años y 5 meses)

Empresa: Termoven, SA. (Madrid)

Actividad: Fabricación y venta de equipos de climatización.

Cargo: Director comercial.

Tareas realizadas: Diseño, establecimiento, implantación y seguimiento de los planes comerciales y de marketing de la empresa junto a la dirección general. Dirección de ventas. Responsabilidad y gestión comercial directa en cartera de clientes y zonas geográficas concretas.

May. 1986 – Ene. 1992 (5 años y 9 meses)

Empresa: Termoven, SA. (Madrid)

Actividad: Fabricación y venta de equipos de climatización.

Cargo: Técnico Comercial.

Tareas realizadas: Atención telefónica a clientes. Realización de estudios, presupuestos y seguimiento de los mismos. Mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes asignada, tanto en Madrid como en otras zonas geográficas. Visitas comerciales.

DATOS ADICIONALES

Permiso de conducción.
Oficina disponible en mi domicilio.

En Vigo, mayo de 2021

