

FERNANDO

**AGENTE
COMERCIAL**

Zaragoza

Español

Permiso de conducir: B

Disponibilidad Vehículo: Sí

Experiencia Profesional

JEFE DE ZONA

Empresa: Forch España

Período: 2022-2024

Funciones:

Formación, acompañamiento y gestión del equipo comercial en Aragón y Lérida.

Atención personalizada de clientes, asesoramiento técnico y venta de productos adaptados a la actividad del cliente.

TÉCNICO COMERCIAL

Empresa: Selk selección de suministros industriales s.l

Período: 2019-2022

Funciones:

Atención y aumento de cartera de clientes, asesoramiento técnico y venta de productos relacionados con la actividad del cliente o que con mi criterio comercial pudieran resultarle útiles, resolución de problemas, cobros...

TÉCNICO COMERCIAL

Empresa: Berner Montaje y Fijación España

Período: 2007-2019

Funciones:

Atención y aumento de la cartera de clientes, asesoramiento técnico y venta de productos adaptados a la actividad del cliente o que con mi criterio profesional pudieran resultarle útiles.

AGENTE COMERCIAL

Empresa: Blinker España

Período: 2002-2007

Funciones:

Venta de producto industrial. Crear cartera de clientes prácticamente desde 0 y formación en el sector industrial y subsectores.

AYUDANTE

Empresa: Distribuciones Esteban (hostelería y alimentación)

Fecha: 1997-2002

Funciones:

Inicio de aprendizaje de atención al cliente. Gestión de stocks...

Formación

Formación Académica

Bachiller

Alto Aragón. Huesca, 1993 - 1996

Formación complementaria

Informática, 200 horas. Cema. Huesca, 1995

Técnicas de venta y gestión Comercial, 40 horas. Empresa. Alicante, 2002

PRL prevención de riesgos laborales, 8 horas. Muprespa. Huesca, 2019

Multitud de cursos de diferente tipología de producto y sector industrial.

Diferentes localidades de España. 2002-2024.

Idiomas

Inglés: Nivel básico - A2.

Informática

Nivel usuario: manejo de programas informáticos internos.

Otros datos de interés

Vocación comercial desde muy joven. Gran experiencia profesional. Buena presencia.

Técnicas de venta, negociación, gestión comercial...

Habilidad en el trato con el cliente, ganando su confianza en muchos casos ante otros proveedores.

Profesional, trabajador, constante. Gran conocimiento de producto y con inquietud para seguir aprendiendo.

Dominio de sectores del metal, aluminio, madera, fontanería, electricidad, construcción, agricultura, química...

Conocimientos de automoción y gases industriales.

Premios individuales a nivel nacional por el trabajo realizado.

Abierto a otros sectores en ventas.

CV