



JESUS

39660 Castañeda (Cantabria)



Resumen profesional

Como tecnico comercial, tengo habilidades en el análisis y resolución de problemas, y en la toma de decisiones estratégicas en un entorno cambiante y competitivo. Busco una posición desafiante y ofrezco mi capacidad para liderar y alcanzar los objetivos de la empresa.

Formación

10 1993/1993	Universidad de Cantabria	Santander
-	Ingeniería Técnica Industrial: Mecánica	
Diciembre 1997	pendiente proyecto final de carrera	

Historial laboral

Noviembre 2015	ACO, Productos Polímeros, SAU	Zona Norte
-	Delegado técnico comercial	
Junio 2025	• Prescripción y venta de productos para la gestión del agua entre ingenierías, constructoras y distribuidores. • Colaborar en la elaboración de las proyecciones de ventas de la zona. • Comunicar, colaborar y coordinar la actividad y información comercial de su zona. • Crear, mantener y mejorar relaciones comerciales a todos los niveles de los clientes y con toda la red de potenciales clientes de su delegación. • Utilizar la herramienta CRM comercial como vehículo de creación y seguimiento de ofertas. • Hacer seguimiento de potenciales operaciones comerciales en el sistema CRM, manteniendo la información actualizada. • Participar en la definición de estrategias comerciales dentro de la zona comercial asignada. • Participar y cumplir las iniciativas e instrucciones de la empresa para su zona incluyendo condiciones comerciales, acciones de marketing, reportes de actividad comercial y acuerdos nacionales. • Prescribir todas las soluciones ACO a todos los potenciales clientes asignados a su delegación incluyendo ingenierías, despachos de arquitectura, entidades públicas, terceros, distribuidores y grupos de compras para orientar sus decisiones técnicas a la consecución de los objetivos. • Proponer y recomendar pro-activamente y participar en el desarrollo e introducciones de nuevos productos, acciones de marketing, y en estrategias de crecimiento de su delegación, siguiendo las directrices de dirección comercial y líneas estratégicas de la empresa. • Prospeccionar nuevas oportunidades de negocio, incluyendo nuevos	

	- proyectos, clientes potenciales, mejoras • Creación de productos.
Junio 2012	VECNOR
-	Autónomo
Octubre 2015	• Descripción general de la empresa: SECTOR: CARPINTERIA METÁLICA Y MANTENIMIENTO. AREA DE NEGOCIO: Distribución de carpintería metálica, aluminio y PVC para profesionales a nivel nacional. • SECTOR: CARPINTERIA METÁLICA Y MANTENIMIENTO. AREA DE NEGOCIO: Distribución de carpintería metálica, aluminio y PVC para profesionales a nivel nacional.
Mayo 2013	ALUMINIOS CORTIZO
-	COMERCIAL PVC Zona Norte
Marzo 2014	• Descripción general de la empresa: SECTOR: Construcción. • Técnico Comercial distribución PVC, canal profesionales. • VENTA DE VENTANA TERMINADA DE PVC, encargado de gestionar los Clientes de la Zona Norte de España, desde Asturias a Aragón. • Asesoramiento Técnico y Marketing. • Resolución de incidencias y gestiones de cobro. • SECTOR: Construcción.
Mayo 2008	ALSAPLAS
-	JEFE VENTAS DISTRIBUCION
Marzo 2012	• Descripción general de la empresa: SECTOR: CARPINTERÍA PVC Y ALUMINIO (Cantabria). • Captación, consolidación y asesoramiento de distribuidores. • Desarrollo y promoción de la marca TERMIMAX. • Asesoramiento a especificadores. • Gestión de la norma UNE- EN ISO 9001. • Responsable de oficina técnica para la distribución, elaboración de presupuestos, servicio técnico (servicio Postventa) y control riesgos impagos (póliza Crédito-Caución). • SECTOR: CARPINTERÍA PVC Y ALUMINIO (Cantabria).
Agosto 2006	WINKHAUS
-	DELEGADO COMERCIAL NORTE
Junio 2007	• Descripción general de la empresa: SECTOR: Cerrajería, control de accesos. • Ampliación y gestión de la red de distribuidores (cerrajerías, ferreterías, ingenierías). • Promoción entre prescriptores (arquitectos, ingenierías, etc). • Servicio Postventa y asesoramiento técnico. (Home Office). • Gestión red de representantes. • SECTOR: Cerrajería, control de accesos.
Abril 2005	DORMA IBÉRICA
-	DELEGADO COMERCIAL
Agosto 2006	• Descripción general de la empresa: SECTOR: Cerrajería, herrajes y accesorios para puertas. • Promoción y venta de sistemas de control de accesos a distribuidores, carpinterías, grupos de compra y ferreterías. • Promoción ante prescriptores.

	• Supervisión de red de representantes. (Home Office). • SECTOR: Cerrajería, herrajes y accesorios para puertas.
Diciembre 1997	
-	
Febrero 2000	PUERTAS METALICAS ROPER TECNICO COMERCIAL • Descripción general de la empresa: SECTOR: Puertas metálicas y automatismos. • Captación de obra nueva (constructores, promotores), realización de presupuestos, negociación de precios y forma de pago, mediciones en obra, organización y dirección de equipos de montajes y gestiones de cobro. • SECTOR: Puertas metálicas y automatismos.
Junio 1992	
-	
Septiembre 1995	SAINT GOBAIN CANALIZACION Operario del sistema informático de Mantenimiento (SIRLOG) • Descripción general de la empresa: SECTOR: Sistemas de canalización. • Desarrollo del programa informático del servicio de Mantenimiento Preventivo. • Preparación de tareas, control de costos y proveedores durante la parada anual. • Realización de inventarios y correlación de códigos con artículos de almacén. • SECTOR: Sistemas de canalización.

Aptitudes

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de canales de distribución. • Medición en obra • Responsable Instalación y SAT • Diseño soluciones tecnic • Control de cobros y pagos • Dirección de compras y logística • Dirección de operaciones de distribución • Elaboración de propuestas comerciales • Fidelización • Informes de resultados comerciales | <ul style="list-style-type: none"> • Localización de puntos de venta • Logística de distribución • Negociación de ofertas • Prospección de clientes • Servicios postventa • Servicios preventa • Resolución de problemas • Cumplimiento de metas • Capacitación de empleados • Comunicación efectiva • Adaptabilidad |
|---|---|

Idiomas

Español: Idioma nativo

Inglés:  B1
Intermedio

Éxitos profesionales

- cumplimiento del objetivo de las ventas en un durante el conjunto de años.