

# **FRANK G.**

## **DATOS PERSONALES**

Fecha de Nacimiento: 7 de Enero de 1969

## **ESTUDIOS**

**1992 - 1994: ESCUELA SUPERIOR DE MARKETING Y ADMINISTRACION (ESMA)**

Diploma en Dirección de Marketing.

**1991 – 1992: ESCUELA SUPERIOR DE MARKETING Y ADMINISTRACION (ESMA)**

Diploma en técnicas de Marketing

## **ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS**

**2007-2008:** Técnicas de Management y Coaching

**2005:** Curso de técnicas para selección de personal

**1999- 2000:** Management Development Systems, (Dirección comercial y equipos de Venta)

**1998:** Tack Curso de Ventas

**1991:** Dale Carnegie Curso de Ventas.

## **IDIOMAS**

Catalán, Castellano e Inglés, escritos y hablados.

**INFORMÁTICA:** A nivel de usuario

## **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**2011-actualidad Dinamic Control Europa, SL, Barcelona**

**Soluciones en Automatización de procesos**

Función: Director Comercial-Gerente

Soluciones: Equipos y componentes eléctricos para zonas ATEX

SAÍ's para sector sanitario

Clientes: Usuarios finales, empresas químicas, petroquímicas, pinturas y almacenaje de materias primas, así como centros médicos, clínicas y hospitales

**2010-2011 Intertronic Internacional, SL, Valencia**

**Equipos electrónicos para Automatización Industrial**

Función: Responsable delegación Cataluña.

Soluciones: Fotocélulas, inductivos, encoders, ultrasonidos, seguridad y control, robótica, cables y conectores especiales.

Clientes: Fabricantes de Maquinaria, Ingenierías y Usuarios finales.

**2006-2009 Bitmakers SL, Barcelona**

**Ingeniería Electrónica.Distribuidor de KEYENCE**

Función: Director de Ventas y Marketing a nivel Nacional.

Encargado de la política de ventas y marketing de la división de Visión & Medida

Desarrollo del Plan Estratégico de la División  
Coordinar, gestionar y dirigir un equipo comercial de 10 personas.  
Soluciones: Equipos de visión artificial y medida sin contacto.  
Clientes: Fabricantes de Maquinaria, Ingenierías y Usuarios finales.

**2002-2006 SMC España, SA, Vitoria**  
**Multinacional japonesa. Componentes para**  
**Automatización industrial.**

Función: Jefe de equipo. Encargado de dirigir un equipo comercial de 4 personas en la zona del Valles Occidental así como supervisión y gestión directa del Distribuidor de la zona y sus 3 comerciales  
Soluciones: Neumática en general (electroválvulas, cilindros, pinzas y ventosas).  
Clientes: Fabricantes de Maquinaria, Ingenierías y Usuarios finales.

**2000-2001 Cognex Internacional, Barcelona**  
**Industria Electrónica. 1er Fabricante mundial de**  
**Visión artificial. Multinacional Americana**

Función: Director de Ventas para España y Portugal.  
Responsable de la apertura de la oficina de Cognex España  
Introducción distintas soluciones de visión en clientes sector automoción, plástico, packaging, alimentación y laboratorios farmacéuticos  
Organización de seminarios a nivel nacional  
Búsqueda de integradores a nivel nacional para formarlos  
Soluciones: Equipos de visión artificial.  
Clientes: Fabricantes de Maquinaria, Ingenierías y Usuarios finales.

**1997 – 2000 Bitmakers SL, Barcelona**  
**Ingeniería Electrónica. Distribuidor de KEYENCE**

Función: Jefe de Ventas para Cataluña. **(1999-2000)**  
Responsable de coordinar, gestionar y dirigir un equipo comercial compuesto por 6 personas  
Soluciones: Sensores, fibra óptica, lectores código de barras, seguridad y Plc's.  
Clientes: Fabricantes de Maquinaria, Ingenierías y Usuarios finales.  
Función: Responsable de visión y medida en el área de Cataluña. **(1997-1999)**  
Introducir nuevos productos en sector automoción e industria auxiliar del automóvil  
Soluciones: Equipos de visión artificial y medida sin contacto.  
Clientes: Fabricantes de Maquinaria, Ingenierías y Usuarios finales.

**1993 – 1997 Fredimar SA, Cervello, Barcelona**  
**Maquinaria y herramientas para Construcción**

Función: Responsable de producto en el área de Cataluña y Aragón  
Introducir nuevos productos en los principales clientes de la zona  
Soluciones: Discos y fresas diamantadas.  
Clientes: Almacenes de construcción y marmolistas.

**1989 – 1993 Accesorios Industriales Metalúrgicos SA, Barcelona**  
**Suministros Industriales para la Industria**

Función: Responsable de producto en el área de Cataluña.  
Incrementar negocio en los principales clientes de la zona  
Soluciones: Instrumentación, válvulas y bombas industriales de proceso.

Clientes: Empresas Químicas y Petroquímicas.