

ID-49066



DATOS PERSONALES

Dirección: 26005
LOGROÑO

Fecha de nacimiento:
04/04/1975

Coche propio.

PERFIL PROFESIONAL

Me gusta capacitarme cada día, soy responsable, honesto, ordenado, puntual, con gran capacidad de trabajo, actitud y aptitud de realizarlo en tiempo y forma. Gran capacidad de asumir responsabilidad, así como situaciones de estrés y presión. Tengo habilidad y soy flexible para adaptarme a los criterios de cualquier organización.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **1996-1996: MÁRMOLES LAENCINA. 1999-2000: MÁRMOLES COPEMAR 2000, S.A.**
- **2000-2004: GIMPLAST 2000, S.A (Jefe de Turno).** Las funciones fueron:
1. Organización de producción y recursos humanos en cada línea productiva, en función de la planificación.
 2. Cumplimentar debidamente todos los partes de control que se asignen en el turno, (producción, calidad, formación en el puesto,).
 3. Programación y cambios de formato en máquinas de inyección de plástico, Engel.
 4. Supervisar la calidad de las piezas elaboradas, gestión de almacén, preparación de pedidos y control de stock.
 5. Mantenimiento correctivo y preventivo. Revisión y mantenimiento de los moldes de inyección. Resolución de incidencias productivas y averías.

➤ **2004-2009: Mármoles Íñiguez Administrativo.** Las funciones fueron:

1. Control de taller, planificación de la producción, coordinación de gremios, elaboración de presupuestos y medición.
2. Labores administrativas, Negociación con proveedores, gestión y control de aprovisionamiento, recepción de albaranes, facturación y comprobación de facturas, revisión de tarifas, órdenes de pago, cobros, atención al cliente.
3. Elaboración de presupuestos y ofertas, presentación y cierre de ventas.

➤ **2009-2014: CRSCHANNEL JEE y Comercial.** Las funciones fueron:

1. Jefe de equipo: Formación a nuevos comerciales en porfolio Vodafone y sus plataformas, crm interno, preparación de visitas, acompañamiento, elaboración y presentar las ofertas, seguimiento y cierre de operaciones. Coordinar a los comerciales en diferentes provincias. Motivación y seguimiento para la obtención de los objetivos. Reporte de operaciones a gerencia.
2. Gestión, desarrollo y Fidelización de cartera clientes según las acciones comerciales de Vodafone.
3. Planificación de visitas, elaboración de ofertas, presentación y seguimiento, negociación y cierre ventas
4. Captación nuevos clientes, consecución de K.P.I. Organización y planificación de ruta.

➤ **AUSARTA OPTIMA (2014 – Enero 2018), Comercial:** Distribuidor autorizado Vodafone.

1. Gestión, desarrollo y Fidelización de cartera clientes según las acciones comerciales de Vodafone.
2. Planificación de visitas, elaboración de ofertas, presentación y seguimiento, negociación y cierre ventas.
3. Obtención de referidos y clientes para posterior captación.
4. Venta de Energía.

Se aportan referencias.

- **MASTER AUTO PREMIUM (Enero-Diciembre 2018):** Responsable Departamento V.O.
1. Responsable del departamento de vehículo de ocasión del concesionario de Lexus Logroño y Pamplona.
 2. Gestionar stock de V.O y ubicación en la exposición.
 3. Valoración y tasación de vehículos de ocasión a los concesionarios Logroño y Pamplona.
 4. Acondicionamiento, preparación y revisión de los vehículos V.O para su exposición y venta.
 5. Venta bajo los estándar de calidad y protocolo de Lexus.
 6. Gestión administrativa de expedientes, trafico, seguro, financiaciones, documentos, etc.
 7. Consecución de objetivos y rentabilidad del departamento. (Se aportan referencias).

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **Técnico Especialista en Electrónica Industrial (FPII)** en el Instituto Politécnico Inventor Don Cosme García de La Rioja.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- **Curso *DELEGADOS DE PREVENCIÓN***, impartido **MAZ**.
- **Curso Carretillas elevadoras.**
- **Curso Excel, Word, Outlook, Internet avanzado.**
- **Curso *Factura Plus, ContaPlus y Contabilidad***, realizado **FER**.
- **Curso Aprender a negociar, Comunicación en situaciones de conflicto, Técnicas de comunicación en la venta, Dirección estratégica de la empresa, Organización de procesos de venta, Gestión de marketing en las pymes.**
- **Carnet de Conducir: A1, A, B, BE, BTP, C1, C, C1E, CE.**

INFORMÁTICA E IDIOMAS

Informática a nivel avanzado. Sistema operativo: **Windows**. Paquete Office.
Organización de tareas: **Outlook**. Manejo de **Internet**: Navegación y correo electrónico.

Inglés: Estudios finalizados FPII.