

POL CANALES ROSSELL

Honesto, alegre y entusiasta, con carácter pero asertivo, y con veinte años de experiencia como comercial. Sobresalientes dotes comunicativas y gran capacidad de adaptación, tanto a las circunstancias y cambios como a los distintos tipos de interlocutor. Desarrollo relaciones basadas en la confianza, con una buena base técnica unida a la atención personalizada y la excelencia en el servicio. En ventas, me defino a mí mismo como un solucionador o facilitador.

Situación actual

En la primavera 2022 mi intención era tomarme un año sabático para avanzar lo más posible en mis estudios universitarios de grado en ADE y grado en Marketing, y además estudiar un *bootcamp* o un máster relacionado con análisis de datos y *business intelligence*. Sin embargo no fui capaz de estar quieto y compaginé ambos estudios mientras colaboraba comercialmente con una correduría de seguros hasta que terminé y me incorporé a Vidal Ros. Esta micro empresa que representa a varios fabricantes de maquinaria de hostelería (y clima en su día) necesitaba un revulsivo en el área comercial. Estoy orgulloso de ser esa persona y trabajar en equipo con el gerente para marcar la diferencia con mi experiencia y conocimientos, mientras sigo aprendiendo y mejorando cada día al hacerlo.

Formación

Actualmente	Grado en ADE + Grado en Marketing <i>Universidad Internacional de La Rioja, Online</i>
Actualmente	Título de frigorista <i>Albalia, Online</i>
2023	Data Science <i>Nuclio Digital School, Online</i>
2020	Título corredor de seguros <i>APROMES, Online</i>
2003	CFGS Producción Audiovisuales <i>EMAV, Barcelona</i>

Experiencia laboral

2023-03 a Actual	Responsable comercial <i>VIDAL ROS REPRESENTACIONES, Islas Baleares</i> • Me incorporo como comercial con las tareas propias de tal puesto, como la consolidación y ampliación de la cartera de instaladores y especialistas • Rápidamente adquiero un rol mucho más cercano a la gerencia, negociando con los fabricantes, representando a la empresa, captando nuevas marcas, definiendo estrategias y el plan de marketing, entre otras • Inicio un proceso de modernización y actualización del área comercial
2022-01 a 2022-03	Delegado <i>SPLITMANIA BADALONA, Barcelona provincia</i> • Tras mudarme a Barcelona para dirigir la delegación de Badalona, la realidad del puesto no se ajusta a lo acordado por lo que terminamos nuestra relación • A pesar del poco tiempo, detecto los puntos más urgentes de mejora y establezco prioridades, como la falta de comercial. • Estoy orgulloso de haber fichado y formado a una persona que, aunque no venía del sector, ha conseguido consolidarse y ahora trabaja en Electrostocks



Contacto

✉ pol.canales@gmail.com
☎ 653525043

Habilidades

Gran capacidad de adaptación
Excelente atención al cliente
Localizador de oportunidades
Pensamiento crítico
Analítico
Visión global

Idiomas

Catalán y castellano ambos como idioma nativo
Inglés nivel medio / alto

Experiencia laboral (continuación)

2019-03 a 2022-01 **Delegado Levante y Baleares**
EUROFRED S.A., Islas Baleares

- Mi misión en Baleares era potenciar las ventas principalmente de horeca, sin olvidar la climatización que es el principal motor de la empresa
- Durante el año 2020, a pesar de los efectos de la pandemia, obtuve un crecimiento notable en facturación y en número de clientes, **superando en más de un 18% el resultado global de la compañía**
- En 2021, me responsabilicé también de la zona Levante (Murcia, Albacete y Comunidad Valenciana) manteniendo niveles óptimos de facturación y **reduciendo significativamente las incidencias de cobro**

2016-01 a 2019-03 **Comercial**
SALVADOR ESCODA y otros almacenes, Mallorca

- Como comercial en Salvador Escoda debía captar y mantener clientes instaladores de climatización, ventilación, fontanería y gas
- **Aún sin conocimientos previos, me adapté enseguida y conseguí niveles de facturación en línea con compañeros de más antigüedad**
- Visitaba instaladores muy diversos, desde pequeños a muy grandes como Estel Ingeniería o I2M, tanto de doméstica como de comercial o industrial

2012-02 a 2015-12 **Vendedor // Promotor de negocio**
HOWDEN IBERIA (antes UBK), Mallorca y Menorca

- Venta de seguros personales a profesionales sanitarios, y mantener y rentabilizar una cartera de más de 200 clientes
- A partir de 2013 fui responsable de Menorca, trabajando la zona con autonomía dentro de los márgenes marcados por la empresa
- En Enero de 2014 **ascendí a Promotor (parecido a subdelegado) e inicié mi capacitación como Delegado** pero en 2015 Howden adquirió UBK y efectuó varios cambios, eliminando mi puesto

2008-09 a 2011-06 **Responsable Comercial LED**
TRONICS 2000 (grupo Troll, ahora Luxiona) Granollers

- Mi principal misión en Tronics como Responsable Comercial era promover el nuevo enfoque hacia la tecnología LED
- Con el estallido de la crisis, el grupo eliminó buena parte del personal y decidió cambiar su estrategia cerrando varias empresas del grupo como Metalarte, Sagelux o la propia Tronics
- Permanecí en la empresa en el departamento de proyectos, dando apoyo técnico y comercial a la fuerza de ventas de Troll en lo referente a tecnología LED hasta la reestructuración final y el nacimiento de Luxiona

2003-07 **Otras experiencias anteriores**

- Antes de la crisis 2008-2014, trabajé en el sector del material eléctrico y de iluminación, especialmente en tecnología LED, que hoy está muy asentada pero entonces era muy disruptiva. El crack de la construcción acabó con muchas empresas y me obligó a reinventarme y cambiar de sector.
- Mi carrera como comercial se inició en Julio de 2003 vendiendo una aspiradora americana a particulares, normalmente a puerta fría