



Sebastián S.

Experiencia Profesional

Chapas Norte, S.A. 2023-Actual Ejecutivo de Ventas

Comercial de ventas en régimen de agente autónomo para el canal distribuidor (almacenes de madera, chapa, canto y tablero) y canal instalador (carpintería industrial, fabricantes de mobiliario doméstico y contract).

Clientes de referencia: Dula, Carpintek, Emedec.

Cerámicas Fanal 2020-2023 Sales Area Manager

Diseñar el plan estratégico comercial para las zonas bajo mi competencia. Gestión del equipo de representantes multicartera, asegurando la consecución de los objetivos de ventas y crecimiento.

Ampliar y gestionar la base de clientes en el canal distribución: Almacenes de Construcción, Centrales de Compra especializadas. Prescribir y vender en el canal de obras y proyectos a través de Constructoras, Promotoras, Arquitectos, Interioristas, Franquicias.

Reportar sobre la evolución de la actividad comercial y proponer acciones/medidas de mejora. **Clientes de referencia:** Inditex S.A., DS Citroen.

Colorker Group, S.A. 2015-2020 Area Contract Manager

Gestionar todo el ciclo de venta a través de clientes del canal distribuidor (almacenes de materiales de construcción, Grandes Superficies del canal DIY, Grupos de Compras). Aperturar y fidelizar clientes del canal industrial: constructoras, empresas aplicadoras y de rehabilitación, instaladoras, mueblistas. Prescripción a través de Grupos Hoteleros, Promotoras y Franquicias.

Formalizar acuerdos anuales con agentes comerciales / representantes multicartera.

Realizar el Presupuesto de Ventas y aplicar las medidas correctoras para su consecución. Definir los presupuestos y planes de acción comercial por cliente y cerrar acuerdos de venta. Proyectos más destacables: Comisaría Policía Nacional (León), Grupo AccorHotels.

Clientes de referencia: Azulejos Peña, Leroy Merlin, EMCCAT Grup, Grumat, Bauhaus.

Levantina y Asociados de Minerales, S.A. 2010-2015 Coordinador Canal Kitchen & Bath

Promoción y ventas para las tres líneas de productos: Techlam, Naturamia y Caesartone para canal DIY, almacenes sanitarios, estudios de cocina y baño, Grupos de Compra: BdB, BigMat, MHK Ibérica.

Promover oportunidades de negocio en nuevos canales-clientes, incluyendo grandes empresas distribuidoras y canal industrial: instaladores marmolistas, empresas constructoras y de rehabilitación, fondos y grupos de inversión, centrales de compra, fabricantes de mobiliario de diseño y mueble de cocina y baño como por ejemplo: Santos, Forlady Mostoles Industrial, Scavolini, Siematic, Alno, Andreu World, Viccarbe, Stua.

Creación y gestión de red de ventas (agentes comerciales multicartera y comerciales propios).

Clientes de referencia: Meliá Hoteles, Carrefour España, Inditex, Parque Warner Beach (Madrid), Grupo Avalco, Grupo Matdeco, ECI El Corte Inglés, Grupo Adeo (Leroy Merlin), Bauhaus.

Franke Water Systems (FWS) - Franke Group AG. 2007-2010 Product Manager

Realización del Plan Comercial y Presupuesto de Ventas aplicando medidas correctivas para alcanzar objetivos.

Supervisar directamente los proyectos y las ventas en empresas instaladoras, tiendas especializadas de materiales de construcción, fontanería, hidráulica, climatización, material eléctrico o piscinas.

Supervisión técnica de la puesta en obra y aplicación de productos: más de 3.000 referencias catalogadas. Especificaciones en arquitecturas, ingenierías, constructoras, empresas de rehabilitación e instituciones públicas (ayuntamientos, empresas públicas).

Algunas obras/clientes de referencia: reforma Piscinas Bernat Picornell (Barcelona), Grupo Gimnasios Metropolitan Spain, S. L., Augusta Eco Wellness Resort (Sanxenxo, Pontevedra), Grupo Avalco, Grupo Fycc, Grupo Gesco, Grupo Aquamar 2000, Grupo Adeo (Leroy Merlin).

STO AG 2005-2007. Gestor de Proyectos

Promoción y Ventas en canal industrial, ingenierías, arquitectos, constructoras, instituciones públicas (homologación ante diferentes organismos y administraciones de los productos para su utilización en obras de carácter público) e inversores.

Supervisión técnica-comercial de la puesta en obra y aplicación de los productos: sistemas de aislamiento térmico exterior de fachadas, revestimientos para fachadas e interiores, fachadas ventiladas, techos acústicos, reparación y protección de hormigón, así como revestimientos para suelos pinturas orgánicas e inorgánicas, polímeros, resinas de silicona, silicatos, revocos, eps, poliuretano expandido, hormigón, adhesivos químicos.

Algunas obras/clientes destacables: Auditorio y Palacio de Congresos Infanta Doña Elena de Águilas (Murcia), Boutiques Nestlé Nespresso S.A. en toda España, Grupo Avalco, Grupo Matdeco.

Porcelanosa S.A. 1999-2005 Area Sales Manager

Supervisión y monitoreo de las tiendas asociadas de las áreas sur de Portugal y Arco Mediterráneo (Levante y Andalucía Oriental)

Coordinación de Ferias, Eventos y reuniones técnicas de cartera de productos.

Algunas obras notables: Hotel Neptuno (Valencia), Polaris World (Murcia), Hotel Luz (Castellón), Hotel y Parque Acuático Magic Aqua Rock Gardens (Benidorm).

Berner España. 1995-1999

Delegado de ventas de división Metal, Wood & Installers

Desarrollar y ejecutar planes efectivos de ventas para la zona asignada (zona de costa en las provincias de Valencia y Alicante).

Prospección, reclutamiento y expansión de la base de clientes en el canal industrial, instaladores, aplicadores (pymes) e ingenierías de proyectos.

Formación

- Licenciado en Derecho. 1990-95 Universitat de Valencia
- Estudios de Arquitectura Técnica 2005-2009 (pte de finalizar). Escola Politècnica Superior d'Edificació de Barcelona. EPSEB
- Máster de Marketing, Dirección de Ventas y Publicidad (600 horas). 2007 Escuela de Negocios - Universidad Europea de Madrid

Curso Polishcoverings 2002-2004 (+500 horas) Proyecto Unión Europea

Número del proyecto: G1ST-CT-2002-50190

Desarrollo de un proceso de pulido eficiente y respetuoso con el medio ambiente para pavimentos y revestimientos de paredes.

Curso como superar objeciones y cerrar la venta (50 horas). 2005

Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Valencia. Técnicas de venta, optimización de la entrevista de ventas, exposiciones tácticas y estratégicas para superar objeciones, técnicas avanzadas de cierre de ventas.

Curso Integral de Gestión de Clientes: Marketing Relacional (50 horas). 2004

Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Valencia. Estrategias de captación calificada de clientes, lealtad y vinculación de los clientes a la marca, Programas de Recompensa y Multisponsor, las bases en la gestión de la información: análisis, bases de datos y segmentación de clientes

Informática

Windows, Office (Access, Excel, Word), Outlook, Internet Program of Integral Management SAP (logistic, commercial) Navision (commercial management) Sugar CRM

Idiomas

Inglés: Nivel Negociación

Portugues: Nivel Negociación Italiano: Nivel Negociación

