

ID-40854 Koldobika

48006 Bilbao.



Educación

Instituto Gabriel Aresti. 1990 -1996

B.U.P. y C.O.U.

Altzaga Ikastola. 1978 – 1990

E.G.B.

Idiomas, formación no reglada y otra información de interés

Idiomas

- Castellano: Lengua materna.
- Euskera: Nivel alto.
- Inglés: Nivel bajo.

Formación en ventas

- Venta I (Gustav Kaser Training España)
- Técnicas organización, técnicas de comunicación y técnicas de ventas (Cofec consultores)

Informática: Word, Power Point, Exel, CRM, SAP, PROWIN...

Carnet conducir: B1.

Vehículo propio

Experiencia laboral

Equipos de prevención. Noviembre 2.021– actualidad Técnico comercial

- Venta de equipos de prevención
- Prospección a puerta fría, internet y otros medios de clientes potenciales de cualquier sector.
- Análisis de la competencia.
- Captar, gestionar y fidelizar clientes para la adquisición, implantación, reposición y ampliación de equipos.
- Atención de consultas, elaboración, presentación y cierre de ofertas.
- Resolución de incidencias, impagados...
- Preparar plan de zona, planes específicos por sector...
- Presentaciones de producto dirigidas a clientes.
- Colaborar con el departamento técnico y con otras líneas de negocio de la empresa compartiendo información y promocionando la venta cruzada.
- Orientación total al cliente relacionándome a todos los niveles.

ID-40854 Koldobika

48006 Bilbao.



Lusaro Markcolor SL. Enero – junio 2.021

Técnico comercial sectores de alimentación, farmacéutico, cosmética y otros.

- Venta de equipos de codificación y marcaje inkjet, láser, Extractores, TIJ, DOD, HR y otros así como sus consumibles y accesorios.
- Prospección a puerta fría, internet y otros medios de plantas productivas de los sectores mencionados.
- Análisis de la competencia.
- Captar, gestionar y fidelizar clientes para la instalación y mantenimiento de equipos así como para el suministro de consumibles.
- Atención de consultas, elaboración, presentación y cierre de ofertas.
- Resolución de incidencias, impagados...
- Preparar plan de zona, planes específicos por sector...
- Presentaciones de producto dirigidas a clientes.
- Colaborar con el departamento técnico y con otras líneas de negocio de la empresa compartiendo información, realizando proyectos conjuntos y promocionando la venta cruzada.
- Orientación total al cliente relacionándome a todos los niveles.

Tempel SA, Enero 2.017 – marzo 2.020

Area Manager Energy Solutions País Vasco y provincias limítrofes.

- Gestión integral de mi zona
- Venta y suministro de baterías y pilas industriales, proyectos de acumulación de energía y otros servicios relacionados
- Prospección a puerta fría, internet y otros medios de almacenes eléctricos, seguridad, telecomunicaciones, energías Renovables y otras industrias
- Análisis de la competencia
- Captar, gestionar y fidelizar clientes para un suministro mas o menos continuado según su perfil.
- Atención de consultas, elaboración, presentación y cierre de ofertas
- Resolución de incidencias, impagados...
- Preparar plan de zona, planes específicos por sector...
- Presentaciones de producto dirigidas a clientes
- Colaborar con el departamento técnico y con otras líneas de negocio de la empresa compartiendo información, realizando proyectos conjuntos y promocionando la venta cruzada.
- Orientación total al cliente relacionándome a todos los niveles.

Securitas Seguridad España SA. Marzo– septiembre 2016

Técnico comercial Vizcaya

- Prospección a puerta fría y otros medios
- Análisis de la competencia
- Captar, gestionar y fidelizar PYMES industriales y de otros sectores
- Atención de consultas, elaboración, presentación y cierre de ofertas
- Presentaciones de producto dirigidas tanto a clientes como a formación interna de vendedores.
- Colaborar con los distintos departamentos de la empresa en captación y elaboración de ofertas.
- Orientación total al cliente.

ID-40854 Koldobika

48006 Bilbao.



Electrofilm Española S.A. Octubre 2015 – enero 2016 **Técnico comercial Vizcaya**

- Prospección a puerta fría y otros medios
- Análisis de la competencia
- Captar, gestionar y fidelizar clientes industriales ya sean pequeños autónomos, clientes con múltiples ubicaciones o multinacionales.
- Atención de consultas, preparación y presentación de ofertas y cierre de pedidos
- Toma de decisiones dentro de mi zona.
- Captación y acompañamiento a distribuidores.
- Presentaciones de producto dirigidas tanto a clientes como a formación interna de vendedores.
- Preparar plan de ventas anual de la zona, planes específicos por sector, tipo de maquinaria etc.
- Orientación total al cliente.

Riweqa S.R.L. Mayo a octubre 2015 **Delegado País Vasco**

- Gestión integral de mi zona
- Estudio de la competencia.
- Creación base de clientes mediante visitas a distribuidores, Arquitectos, instaladores
- Atención de consultas, preparación y presentación de ofertas, cierre de pedidos.
- Seguimiento de reclamaciones, cobros, calidad de servicio

Jungheinrich de España S.A.U. 2003 - 2013 **Técnico comercial**

- Venta, alquiler y renting de carretillas elevadoras nuevas y ocasión.
- Venta de sistemas de almacenaje, sistemas de gestión de flotas y almacenes.
- Captar, gestionar y fidelizar clientes industriales ya sean pequeños autónomos, clientes con múltiples ubicaciones o multinacionales.
- Colaborar y en ocasiones organizar acciones entre dto. de ventas, alquiler, post-venta, sistemas, servicios financieros etc.
- Toma de decisiones dentro de mi zona.
- Coordinación de trabajos con terceros proveedores.
- Presentaciones de producto dirigidas tanto a clientes como a formación interna de vendedores.
- Preparar plan de ventas anual de la zona, planes específicos por sector, tipo de maquinaria etc.
- Orientación total al cliente.
- Trabajo en empresa multinacional con un nivel muy elevado de calidad, exigencia y responsabilidad.

SAT Apel S.L. 2001 - 2002 **Técnico comercial**

- Captación y fidelización de clientes de post-venta de grúas puente y polipastos.