

CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES

NONBRE:	ID-56294 Jorge
FECHA DE NACIMIENTO:	08 de Febrero de 1971
LUGAR DE NACIMIENTO:	Madrid
DOMICILIO:	28341 Valdemoro Madrid
CARNET DE CONDUCIR:	B1

ESTUDIOS REALIZADOS

COU. (1989) En el Colegio Cumbre.
BUP. En el Colegio Santa María de Conde Orgaz.
EGB. En el Colegio Santa María de Conde Orgaz.

FORMACION COMPLEMENTARIA

- Curso de MARKETING (350 horas), impartido por el departamento de formación del Corte Ingles.
- Curso de TELEMARKETING (250 horas), impartido por el departamento de formación del Corte Ingles.
- Curso de FISCALIDAD (250 horas), impartido por el departamento de formación del Corte Ingles.
- Curso de INTERNET (150 horas), impartido por el departamento de formación del Corte Ingles.
- Curso de TECNICAS COMERCIALES (350 horas), impartido por el departamento de formación del Corte Ingles.
- Curso de FIDELIZACION Y MANTENIMIENTO DEL CLIENTE (300 horas), impartido por el departamento de formación del Corte Ingles.
- Curso de Informática, obteniendo un certificado de estudios, sobre “Conceptos básicos de la Tecnología de la Información”. Y sobre el dominio de programas como Word, Power-Point, Excel, Access.
- Cursos de Marketing, Telemarketing, Técnicas de venta, Atención telefónica, Informática e Internet, cuya duración total es de 1.800 horas, impartido por el departamento de formación del Corte Ingles.
- Cursos de Base de datos, Gestión de Clientes, Ventas, Ingles, DATAWORK HOUSE, OUTLOOK, Fidelización de Clientes, (620 horas), impartido por el departamento de formación de ECOLAB HISPANO-PORTUGUESA (HENKEL).

- Curso de Dirección de Equipos (250 horas), impartido por el departamento de formación de ECOLAB HISPANO-PORTUGUESA (HENKEL).
- Curso de Tratamiento de Superficies, Utilización de Maquinaria para el Tratamiento de Suelos, Limpieza, Desinfección para Hospitales y Zonas de Alto Riesgo (350 horas), impartido por el departamento de formación de ECOLAB HISPANO-PORTUGUESA (HENKEL).

IDIOMAS

Inglés: Oral y escrito NIVEL MEDIO.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

• 2020/ ACTUALMENTE

En la empresa “CEMENTOS CAPA, S. A.”. Formación en los diferentes tipos de morteros especiales dirigidos a la construcción; adhesivos, morteros impermeabilizantes, morteros para placa de aislamiento, mortero de reparación de estructuras, etc.

Activación y mantenimiento de almacenes de materiales de construcción en la Comunidad de Madrid, Guadalajara y Castilla y León.

Visita de prescripción a obra, promotoras, empresas de rehabilitación y estudios de arquitectura.

• 2018/2020

En la empresa “LA PALOMA CERÁMICA Y CRES, S. L. “. Desarrollando la labor de Técnico Comercial, comercializando la gama de productos de la empresa en estudios de arquitectura, promotoras, construcciones, empresas de rehabilitación y visitando obra.

Formación en diferentes formatos y clasificación según tipo de fabricación de ladrillo cerámico.

Participación activa en el desarrollo y comercialización del sistema de aislamiento térmico por el exterior “Thermoklinker”.

• 2014/2018

Creación y desarrollo siendo el director comercial de un proyecto personal en la empresa “CENTROIBERICA SA.

Introduciendo en el mercado del sector construcción, (rehabilitación de edificios, obra nueva y canal de distribución de materiales de construcción tradicional) un producto en exclusividad, sistema de aislamiento e impermeabilización Fritermol.

Impartiendo formación y dando apoyo técnico tanto a los aplicadores y profesionales de la rehabilitación como en aquellos almacenes de materiales de construcción que comercializaban nuestro producto.

- **2008/2014**

En la empresa “VILEDA IBERICA, S. A.”. Desarrollando la labor de Gerente Comercial, con las diferentes cuentas de distribución, colaborando con su red comercial en la consecución de ventas al cliente final (hostelería, hospitales, empresas de limpieza, industria, geriátricos, etc.). Comercializando utensilios para la limpieza profesional. También organizaba e impartía cursos a los comerciales de los diferentes distribuidores y al cliente final.

Mi labor consistía en negociar con las centrales de compras de grupos hospitalarios y cadenas hoteleras (grandes cuentas) e implantar el sistema de limpieza propuesta, realizando demostraciones de productos e impartiendo la formación de está.

Destacar como objetivos conseguidos el cierre de acuerdos para la implantación de sistemas integrales de limpieza en hospitales como : “Ramón y Cajal de Madrid”, “Centro Comercial Xanadu” y en empresas de limpieza como : “Clarosol”, “Iss”, “Onet”.

Las herramientas utilizadas para el seguimiento de mi actividad comercial: CRM, SAP.

- **2.004 / 2008**

En la empresa “ECOLAB HISPANO PORTUGUESA, S. A. (HENKEL).”. Desarrollando la labor de Gerente de Cuentas Corporativas en la Región Iberia (especialmente: Madrid, Andalucía, Extremadura, Castilla la Mancha, Castilla y León).

Dicha empresa se dedica a la industria química de productos de limpieza y maquinaria de dosificación, para todas las áreas, (hoteles, cocinas industriales, grandes superficies, balnearios, spas, hospitales).

El trabajo desempeñado consistía en mantener y aumentar la cartera de clientes, impartir formaciones tanto internas (compañeros de otras divisiones) como a empleados de las cuentas en cartera y a los distribuidores que trabajan para Ecolab en las diferentes zonas, a parte, controlaba que la formación impartida se llevaba a cabo por los distribuidores, colaboraba con los distribuidores para conseguir los objetivos anuales.

También, se realizaban pruebas y demostraciones en grandes superficies, hospitales, distribuidores, sobre nuestros productos, sistemas y equipos de dosificación, para conseguir incrementar la cartera de clientes.

Realización de informes comerciales, presupuestos, preparación de concursos, presentaciones, etc.

Dedicando una buena parte de la labor comercial a formar y a dar asesoramiento de cómo tratar diferentes tipos de suelos.

En este periodo he conseguido todos los objetivos, incentivos y premios a nivel europeo y nacional, propuestos por la empresa.

- **2.004 / 2.004**

NORQUIMIA, S. A., Responsable comercial zona sur, empresa dedicada a la industria química y farmacéutica.

El trabajo desarrollado en esta empresa es de dirección y coordinación de las labores comerciales en la zona sur de Madrid.

- **2.002 / 2.004**

PYMARKET IBERIA, S. A. (BANCO SANTANCER CENTRAL HISPANO). Como Comercial de Grandes Cuentas a nivel Nacional. El trabajo realizado en esta empresa es dirección de equipo comercial, realización de informes comerciales, presupuestos, venta de productos indirectos para las empresas, informática, papelería, consumibles, maquinaria, programas informáticos.

- **1.994 / 2.002**

SEGUROS EL CORTE INGLES, S. A.

Asesor Técnico en el departamento de Seguros de Vida, Ahorro y Productos Financieros.

En una primera etapa para particulares y después llevando grandes cuentas y PYMES.

- **1.991 / 1.994**

Representante Comercial y Jefe de Venta en la empresa “CIRCULO DE LECTORES”.

Obtención de premios a la mejor venta en términos de volumen y calidad.