

04/08/1983, Valencia

GABRIEL R



EXPERIENCIA PROFESIONAL

Comercial técnico, Proyectos Cubierta Solar (enero 2023 – actualidad)

Acciones comerciales en la zona asignada (Valencia y Castellón). Prospección de mercado. Fidelización de clientes actuales. Gestión de relaciones con clientes (CRM). Asesorías energéticas y prescriptores.

Responsable de ventas, Grupo FB Maquinaria, S.A. (febrero 2022 – diciembre 2022)

Responsable de la división de empresa de la marca japonesa Mutoh. Desarrollo de oportunidades de negocio. Venta consultiva, visitas comerciales. Crecimiento de la marca y mantenimiento de la cartera de clientes.

Responsable comercial EPI's, Milwaukee Tool (agosto 2021 - febrero 2022)

Prescripción de la línea de negocio en Comunidad Valenciana, Murcia e Islas Baleares. Apertura de nuevos clientes. Gestión y desarrollo de grandes cuentas. Márgenes comerciales. Coordinación de la fuerza de venta a través de suministros industriales.

Delegado comercial, Negri Bossi, S.A. (febrero 2019 - abril 2021)

Desarrollo comercial en la Comunidad Valenciana y Murcia. Mantenimiento y fidelización de clientes existentes. Prospección del mercado y captación de nuevos clientes potenciales. Definición de estrategias y planes de expansión comercial. Negociación y preparación de presupuestos.

Delegado comercial, Konecranes & Demag Ibérica (diciembre 2015 - diciembre 2018)

Acciones de venta en la zona asignada (C. Valenciana, Albacete y Murcia). Captación de clientes potenciales, prospección del mercado. Fidelización y seguimiento de clientes actuales. Presupuestos y márgenes comerciales.

Responsable administrativo, Konecranes & Demag Ibérica (febrero 2015 - noviembre 2015)

Tramitación de pedidos. Compras y ventas. Control horario del personal, altas y bajas. Nóminas y tesorería. Gestión de cobro. Control de costes.

Responsable Dpto. de Compras, Mafelec, S.L. (abril 2013 - julio 2014)

Compras y control de stock, revisión de contratos de servicios. Evaluación y aceptación de presupuestos. Coordinación y gestión del equipo de compras.

Administrativo contable, CMD Ingenieros (diciembre 2010 - septiembre 2012)

Control de tesorería, gestión de cobro y pago de nóminas. Facturación y control de avales bancarios.

Administrativo, Grupo EDBE (Franquicias Rosa Clará) (febrero 2009 - enero 2010)

Arqueos de caja de las tiendas nacionales e internacionales. Contabilidad, financiación de clientes y preparación de impuestos. Control horario y coordinación de los responsables de las franquicias.

Vendedor, Leroy Merlin (noviembre 2006 - octubre 2008)

Venta, reposición, realización de pedidos, control de stocks.

Auxiliar administrativo comercial, Instalaciones Eléctricas Mora (enero 2005 - diciembre 2005)

Compras y facturación. Relación con proveedores y atención al cliente.

FORMACIÓN

Licenciatura Administración y Dirección empresas. Universidad de Valencia.

Diplomatura en Ciencias Empresariales. Universidad de Valencia.

Graduado escolar y Título de Bachiller. Santo Tomás de Villanueva, P.P Agustinos, Valencia.

IDIOMAS

Inglés - Escrito: Medio-alto | Hablado: Medio | Traducción: Medio-alto Certificate of Attainment in English (University of London).

Valenciano - Escrito: Alto | Hablado: Bilingüe | Traducción: Bilingüe Grado Mitjà y Elemental (Junta Qualificadora de Coneixements de València).

HERRAMIENTAS

Sistemas de gestión empresarial:

- CRM (Siebel Systems, Sales Force)
- ERP Ekon
- Contaplus y Facturaplus

Sistema de gestión de contenidos:

- WordPress
- Microsoft Office

Cursos y seminarios

- **Técnicas de ventas y fidelización de clientes.** Centro de estudios DAPEN. 40h.
- **Curso empresa familiar y desarrollo profesional.** Escuela de empresarios EDEM. 40h.
- **Análisis de costes para la toma de decisiones.** Escuela de negocios Luis Vives. 40h.
- **Control del estrés directivo: Gestión del tiempo.** CEV/Fundación Formación Empresa Valencia. 30h.
- **Inglés Nivel First.** Regidoría de Juventud. Ayuntamiento de Valencia. 100h.
- **Programa de integración y desarrollo directivo.** Florida Universitaria. 240h.
- **Coordinación y dirección de equipos.** Universidad de Valencia. 50h.

Otros datos

Empático, proactivo, resolutivo, versátil con habilidades negociadoras. Capacidad de síntesis y buen orador. Voluntario de causas educativas y sociales para la población de la tercera edad y niños (Asociación ANDE CV, Fundación Itaka).

Miembro de Alumni Cátedra de Cultura Empresarial. (Universidad de Valencia y ADEIT).