



+ CAPACIDADES

Profesional con habilidades de liderazgo, trabajo en equipo y una capacidad de negociación. Me caracterizo por mi honestidad e integridad, lo que me permite generar confianza y construir relaciones duraderas y efectivas. Comprometido con el aprendizaje continuo, lo que me permite adaptarme y crecer en entornos dinámicos.

+ INFORMATICA

Office Pack, Power Point, CRM, Outlook Express, Sap.

+ ENLACES

LinkedIn:
[linkedin.com/in/leopoldo-j-76681917b](https://www.linkedin.com/in/leopoldo-j-76681917b)

+ IDIOMAS

Inglés

+ EXPERIENCIA LABORAL

• GLASS PARTNERS SOLUTIONS

SEP. 2019- ACTUALIDAD

DELEGADO TERRITORIAL NORTE

Prescripción de proyectos y productos, maximizando su visibilidad en el mercado. Gestión de ventas a distribuidores y el canal industrial, garantizando relaciones comerciales sólidas.

Identificación de nuevas oportunidades de mercado para optimizar la rentabilidad y el crecimiento.

Presentación de productos a Estudios de Arquitectura e Ingenierías.

Coordinación eficiente con otros departamentos para asegurar el cumplimiento de objetivos.

• GUARDIAN GLASS INDUSTRIES

JUL. 2005- MAY. 2019

RESPONSABLE TERRITORIAL NOROESTE

Asesoramiento y prescripción de productos a clientes, constructoras y arquitectos, fomentando relaciones estratégicas.

Presentación de resultados operativos a la gerencia, impulsando la toma de decisiones.

Mantenimiento de registros y reporte de tareas y resultados.

Participación activa en reuniones con la gerencia para la toma de decisiones comerciales.

Coordinación entre diversos departamentos (Logística, Marketing, Financiero, Comercial) para optimizar procesos.

Ejecución de proyectos eficientes, alineados con las directrices de la empresa, asegurando el cumplimiento de objetivos.

• VELUX SPAIN S.A.

MAR. 2003- JUN. 2005

GERENTE DE PRODUCTOS

Asesoría en gestión comercial y desarrollo de productos estratégicos para maximizar el crecimiento.

Elaboración de presupuestos y gestión de pedidos a establecimientos oficiales para garantizar la eficiencia operativa.

Detección de oportunidades de mejora mediante contacto directo con clientes, impulsando la satisfacción.

Supervisión del control de calidad y gestión de incidencias, asegurando altos estándares en los productos.

Colaboración en la implementación del plan de marketing de la compañía, potenciando la visibilidad de la marca.

Análisis y seguimiento de ventas para optimizar resultados y contribuir al éxito comercial.

GESTOR DE SERVICIOS

Emisión de contratos y presupuestos de manera eficiente.
 Resolución ágil y efectiva de problemas en las áreas asignadas.
 Gestión administrativa y documental optimizada de la oficina.
 Gestión de cobros y facturación con enfoque en resultados.
 Supervisión efectiva de servicios, garantizando la máxima satisfacción del cliente.

- **BBVA**

JUN. 1999- OCT. 2001

GESTOR DE CRÉDITO FINANCIERO

Asesoramiento y financiación de bienes de consumo.
 Emisión de contratos y presupuestos a entidades.
 Supervisión de formas de pago y análisis de riesgos, minimizando la morosidad y asegurando la rentabilidad.
 Colaboración en campañas de marketing, impulsando la promoción de productos y servicios financieros.
 Recopilación y análisis de datos para realizar evaluaciones y recomendaciones objetivas, potenciando la toma de decisiones estratégicas.
 Asesoramiento efectivo en financiación de bienes de consumo, maximizando satisfacción.

+ EDUCACIÓN

- CEF-Centro de Estudios Financieros.
Madrid

MÁSTER EN TRIBUTACIÓN Y DERECHO FISCAL

- Universidad de Vigo
Vigo

DIPLOMADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES

+ CURSOS

- **CURSO DE ACTITUDES Y TÉCNICAS DE VENTA, MRC INTERNATIONAL TRAINING-MADRID.**
- **CURSO DE CERRAMIENTOS, VELUX SPAIN-MADRID.**
- **CURSO DE ATENCIÓN CLIENTE, TEA-CEGOS-MADRID.**
- **CURSO LEYES DE COMPETENCIA DE LA UE, GUARDIAN INDUSTRIES.**
- **CURSO VENDEDOR-ASESOR, WILSON LEARNING-BILBAO.**