



## **ALFONSO MENDEZ-BENEGASSI GAMALLO**

### **DATOS PERSONALES**

---

Nombre completo: Alfonso Menéndez-Benegassi Gamallo

Fecha de nacimiento: 15 de mayo de 1968

Lugar de nacimiento: Santiago de Compostela

Dirección postal: 15701 Santiago de Compostela

Teléfono: 981 123 456

E-mail: alfonso.mendez@unizar.es

### **FORMACION**

- 1989–1992 .- Diplomatura en Magisterio, especialidad en Ciencias Humanas por la Universidad de Santiago de Compostela.
- 1992–1995 .- Licenciatura en Geografía e Historia ,especialidad en Geografía Aplicada por la Universidad de Santiago de Compostela.
- 1995-Título C.A.P. (Curso de Aptitud Pedagógica)

Enero 2024– actualidad

**Senra estaños y soldaduras.**

*Jefe de Ventas*

- Empresa dedicada a la fabricación y venta de materiales de soldadura .

Realizando labores de preparación de ofertas ,elaboración de tarifas , gestión equipo comercial, gestión y visitas clientes y grupos de compra

Julio 2020– noviembre 2023

**Sardino Inversiones S.L..**

*Jefe de Ventas*

- Empresa comercializadora de bebidas relacionadas con el vermut,

Realizando labores de creación de mercado, búsqueda de distribuidores , visitas a clientes , preparación y presencia en ferias.

Octubre 2017– enero 2020

**Gealan GmbH.**

*Jefe de Ventas*

- Empresa multinacional dedicada a la fabricación y venta de de perfilera de PVC para puertas y ventanas.

Realizando labores de atención y visitas al cliente de norte de España y Portugal, elaboración acuerdos, con asesoramiento técnico, gestión de cartera y ampliación de la misma, elaboración de planes de desarrollo,formaciones técnico/comerciales.

Enero 2010– marzo 2017

**Doco-International S.E. S.L.**

*Jefe de Ventas*

- Empresa multinacional dedicada a la fabricación y venta de componentes de puertas seccionales de garaje.

Realizando labores de atención y visitas al cliente de casi toda España y Portugal, elaboración acuerdos, con asesoramiento técnico, gestión de cartera y ampliación de la misma.

Desde 2015 tras la adquisición de Doco por la compañía SOMMER realizo la misma labor para esta multinacional alemana dedicada a fabricación de automatismos y controles de acceso

Septiembre 2008– Diciembre 2009

**Thyssenkrupp Elevadores S.L.**

*Comercial Postventa*

- Empresa multinacional dedicada a la venta y mantenimiento de ascensores, escaleras mecánicas y montacargas.

Realizando labores de atención al cliente, elaboración de presupuestos, informes técnicos, venta de ascensores, seguimiento de obras, gestión de cartera de mantenimiento.

Mayo 2006– Septiembre 2008

**Climalia Galicia, S.L.**

*Gerente comercial*

- Empresa dedicada a la venta y distribución de materiales de climatización. Delegación de empresa de ámbito nacional

Realizando labores de organización comercial, elaboración de rutas de trabajo, negociación con proveedores, trato directo con clientes, negociación ante entidades financieras, gestión de recursos humanos

Julio 1997-Febrero 2006

**Almacenes Agrelo, S.L.**

*Director comercial*

- Empresa dedicada a la venta y distribución de materiales de climatización. En Galicia y Asturias.

Realizando labores de organización comercial, elaboración de rutas de trabajo, negociación con proveedores, trato directo con clientes, negociación ante entidades financieras, gestión de recursos humanos.

Marzo 1994 – Sep 1996

**Benegassi ,S.L..**

*Delegado comercial*

- Empresa familiar dedicada a la venta de productos de recuerdos turísticos y serigrafiados.

Gestión comercial de la zona de Galicia para la venta de productos fabricados por la empresa, captando clientes y fidelizando la cartera.

Agosto 1990 – Sep 1993

*Hostelería*

- Varios trabajos en hostelería eventuales con trato directo al publico

---

#### CURSOS

- 2000 Curso de calculo de instalaciones de fontanería y calefacción (Baxi-Roca)
- 2001 Titulo de Instalador de calefacción con carné oficial
- 2001 Titulo de Instalador de de productos petrolíferos con carné oficial
- 2001 Titulo de Instalador de fontanería con carné oficial
- 2005 Curso de técnicas comerciales P.S.S.
- 2007 Diversos cursos de energías renovables y climatización
- 2009 Curso de técnicas de venta y de negociación de OVERLAP

---

#### INFORMÁTICA

- Usuario avanzado de Microsoft Oficce (Word, Excel, PowerPoint)
- Manejo de ERP Navision,CITRIX,EXACT
- Internet y correo electrónico

---

#### IDIOMAS

- Inglés, nivel medio
- Gallego, nivel alto, (lengua materna)
- Portugués, nivel alto

---

#### OBSERVACIONES

Mi experiencia laboral esta orientada claramente al aspecto comercial y de expansión, gestionando equipos de hasta 14 comerciales y elaborando proyectos comerciales en equipos de trabajo a nivel nacional.

Conseguí mejorar la facturación de manera clara en todas las empresas gestionadas primando el buen ambiente de trabajo y la motivación para facilitar el trabajo en equipo y conseguir los objetivos propuestos.

Tengo disponibilidad total para viajar.

---

#### AFICIONES

Practico varios deportes como fútbol sala, natación y squash.