



ID-58952 Juan Manuel

Sevilla

Perfil Profesional

Gran capacidad de trabajo en equipo y en proyectos individuales, habilidad de liderazgo, dirigiendo, desarrollando y motivando al equipo técnico en la consecución de los objetivos marcados, capacidad de análisis y solución de incidencias, así como dedicación absoluta para conseguir y mantener altos los niveles de calidad en el servicio al cliente. Grandes habilidades comunicativas en las presentaciones de oferta de servicios y capacidad para la búsqueda de nuevo clientes.

Experiencia Profesional

Grupo Solitium 2.019 – Dic 2.021

Consultor Tecnológico

Mi objetivo ha sido aportar valor y ofrecer la mejor solución tecnológica a las pymes, ayudando a mejorar la rentabilidad en las inversiones TIC, acompañando a la optimización de los procesos de transformación digital, aportando soluciones IT y de gestión documental para minimizar los costes y la seguridad de las empresas y organismos públicos. Solitium, es un grupo de empresas especializadas en servicios ofimáticos, informáticos, soluciones de gestión documental, gran formato, production printers e impresión 3D.

BCD Travel, Grupo Barceló – 2.017 – 2.019

Ejecutivo Comercial Senior

Ejecutivo Comercial. Responsable de la captación, implementación y mantenimiento de cuentas de viajes de pymes, grandes cuentas y concursos públicos en Andalucía, análisis de consumos en las cuentas de viajes, negociación y formalización de acuerdos comerciales con proveedores, asistencia a clientes de empresas en eventos e incentivos.

Hacienda los Ángeles - 2.015 – 2.017

Director comercial

Encargado de la consolidación del mercado de eventos tradicionales, así como de la creación de estrategias para la captación de nuevos negocios (eventos corporativos, presentaciones publicitarias, rodajes de cine, etc.) Responsable de la atención al cliente, visitas guiadas, cierre de contratos, negociación con proveedores, asistencias a eventos, comercialización y gestión de campañas publicitarias en redes sociales y Google AdWords, etc.

Agencia de publicidad y comunicación LA CASETA - 2.013 / 2.015

Agente Comercial

Comercialización, puesta en marcha y presentación de oferta a nivel nacional, del proyecto Guievents, plataforma digital de eventos dirigidas a centro comerciales.

Viajes Iberia – 2.010 / 2.012

Responsable Comercial Andalucía

Responsable de la captación, implementación y mantenimiento de cuentas de viajes, de pymes, grandes cuentas y concursos públicos, análisis de consumos en las cuentas de viajes, negociación y formalización de acuerdos comerciales con proveedores, asistencia a clientes de empresas en eventos e incentivos.

Viajes Marsans – 2.004 / 2.010
Responsable Comercial Andalucía

Adjunto a dirección comercial, responsable de captación de cuentas de viajes en toda Andalucía, implementación, mantenimiento de cuentas de viajes, análisis de consumos, formalización y negociación de acuerdos comerciales con proveedores (cadenas hoteleras, rent car, líneas aéreas, etc.), asistencia a clientes de empresas, eventos e incentivos, etc.

Inmobiliaria Rodma -2.002 /2.004
Director Comercial

Responsable de la formación, creación y motivación del equipo de ventas, peritaciones y valoraciones de inmuebles, creación de estrategias de ventas, cierre de contratos, búsqueda de préstamos hipotecarios.

Inmobiliaria Unicasa– 2.000 / 2.002
Ejecutivo Comercial

Ejecutivo comercial, realizo campañas de ventas, peritación de inmuebles, formalización de préstamos hipotecarios y el cierre final de operaciones.

Asesoría Jurídica Laboral y Fiscal- 1.994 / 2.000

Habilitado de Procurador de los Tribunales, realizando todo tipo de actos judiciales, responsable del reparto de notificaciones y providencias, control económico de los expedientes y gestión administrativa.

Formación

Administrativo FP 2 / Habilitado de Procurador de los Tribunales / Docuware / CRM Navision / Cursos de Fuerza de Ventas/ Venta Consultivas / Office 365/ Formación específica en gran formato, production printers e impresión 3D.

Aptitudes

● Administración y gestión.
● Coordinación de equipos.
● Juicio y toma de decisiones.
● Habilidades ofimáticas.
● Ventas y Marketing.

Otros datos de Interés

Coche propio y disponibilidad inmediata.