

ID-41242 Jose Enrique



Datos Personales:

Dirección: Náquera (Valencia)- 46119
Fecha Nacimiento: 14/04/1979

Formación Académica:

- M.B.A.– Máster en Dirección y administración de empresas (2015)
Universidad Camilo José Cela
- Diplomatura en Ciencias Empresariales (1998-2002)
Universidad de Valencia

Experiencia:

2017 - act. **Retail Country Manager-España y Portugal, Miniland**

Funciones:

- **Jefe de ventas**: Responsable de la red de ventas del canal retail en España y Portugal. Responsable de la consecución de los objetivos de la empresa en cada una de las plazas.
- **Estrategia y política comercial.**
- **Selección, formación y liderazgo del equipo de ventas**
- **Negociación**: Negociación de acuerdos comerciales
- **Exploración nuevos canales de venta**
- **Elaboración de presupuestos, planes comerciales y análisis**

2017 - act. **Área Manager, Miniland**

Funciones:

- **Jefe de ventas**: Responsable de la red de ventas de la Zona Sur. Responsable de la consecución de los objetivos de la empresa en cada una de las plazas
- **Negociación**: Negociación de acuerdos comerciales.
- **Grandes cuentas**: Negociación y gestión de las grandes cuentas de la zona
- **Elaboración de presupuestos, planes comerciales y análisis**

2015 - 2017. **Director comercial, Esenzia Dormire, S.L.**

Funciones:

- **Dirección ventas**: Responsable de la red de ventas formada por 14 representantes multicartera. Responsable de la consecución de los objetivos de la empresa en cada una de las plazas
- **Formación**: Responsable de la formación práctica de los nuevos representantes.
- **Negociación**: Negociación de acuerdos comerciales
- **Grandes cuentas y exportación**: Negociación y gestión de las grandes cuentas y exportación
- **Expansión**: Ampliación y apertura de nuevas zonas

2012 - 2014 **Gerente de zona, Farmaconsulting Transacciones, S.L.**

Funciones:

- **Dirección de equipo**: Director de la delegación de Levante en una empresa Dedicada a la intermediación en la transmisión de patrimonio farmacéutico. Con un equipo formado por 5 delegados altamente cualificados, responsable de la consecución de los objetivos de la legación, planificando e implementando los planes de trabajo para lograrlos, aportando valor añadido y consiguiendo satisfacción en nuestros clientes.
- **Formación**: Responsable de la formación práctica de los nuevos delegados y de la evaluación de sus aptitudes, así como de la formación continua del equipo comercial.
- **Negociación**: Responsable en las negociaciones clave con los clientes como captación, venta o negociaciones con terceros.
- **Representación**: Representación y búsqueda de alianzas con agentes del sector.
- **Coordinación**: Coordinar al equipo comercial y sus acciones con el resto de departamentos de la compañía.

2008-2012 **Director comercial, Corporación 5C Levante, S.L.**

Funciones:

- **Dirección de estructura comercial**: Empresa dedicada a la intermediación financiera, mi misión era alcanzar los objetivos marcados por la empresa, gestionando todos los recursos del departamento comercial, acorde a la propuesta de valor de la empresa.
- **Responsable de acuerdos comerciales**: Encargado de buscar y concretar acuerdos comerciales con entidades financieras, inmobiliarias, notarías y empresas tasadoras.
- **Representación compañía**: Mantener relación comercial con partners y clientes.
- **Planificación**: Elaboración de estrategias y planes de trabajo para la consecución de objetivos.

2006-2008 **Gerente, Estudio Valenfin, S.L.**

Funciones:

- **Gerencia:** En empresa franquiciada dedicada a la intermediación financiera, responsable de la empresa compuesta por equipo de 7 personas.
- **Relación comercial:** Mantenimiento de relación con inmobiliarias asignadas y de conseguir resultados y aportarles valor.
- **Planificación y control**
- **Control financiero y contable.**

2004-2006 **Comercial, Temposoluciones financieras, S.L.**

Funciones: • **Venta consultiva:** Empresa dedicada a la intermediación financiera. Asesoramiento a los clientes en las inmobiliarias asignadas, detección de sus necesidades y comercialización de producto financiero adecuado.

- **Relaciones comerciales:** Mantenimiento de relaciones comerciales con empresas colaboradoras acorde a la propuesta de valor de la empresa.
- **Negociación:** Negociación con clientes y entidades financieras
- **Tramitación de la operación**

LOGROS:

- Mejor comercial del año 2005

Idiomas:

Inglés: Hablado alto, Escrito alto,

Valenciano: Bilingüe

Otros Datos de Interés:

Informática, Ofimática nivel avanzado, citrix nivel usuario, acostumbrado a CRM

Carnet de Conducir B1, Vehículo propio, Disponibilidad para viajar.