

CURRICULUM VITAE

ID-56629

DATOS PERSONALES.

Fecha de nacimiento: 24-05-1969.

Domicilio: 28880 Meco (Madrid)

Perfil.

Amplia experiencia en diferentes posiciones comerciales dentro de compañías multinacionales en la venta de productos técnicos a empresas constructoras, ingenierías, plantas industriales, departamentos de ingeniería de mantenimiento, almacenes de materiales de construcción y suministros industriales.

Experiencia comercial en cuentas estratégicas, captación y desarrollo de Grandes Cuentas, aportando soluciones a las necesidades de cada cliente.

Prospección de nuevas oportunidades de negocio, amplio conocimiento de tejido industrial, posicionamiento de nuevos productos, elaboración y seguimiento de ofertas para la consecución de los objetivos de venta y cuota de mercado.

Vocación comercial, estrategia empresarial, negociación y orientación a la posible resolución de incidencias, mejora continua, constancia en el trabajo, acostumbrado a trabajar por objetivos, adaptación trabajo en equipo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL.

01/2018. MT BUSINESS KEY.

AREA MANAGER ZONA CENTRO

Descripción del puesto: Gestión de equipo comercial formado por 5 agentes. Gestión de distribución y prescripción de la división hidro e industrial en la zona de Madrid, Castilla la Mancha, Extremadura.

La gestión va dirigida a almacenes de fontanería y climatización, materiales de construcción, instaladoras, ingenierías, etc.

2011-2017 WITZENMANN ESPAÑOLA S.A.

TECNICO COMERCIAL ZONA CENTRO Y SUR.

Multinacional alemana líder en la fabricación y diseño de elementos flexibles metálicos destinados al transporte de fluidos para el sector industrial tipo mangueras de inoxidable, compensadores de dilatación, latiguillos etc. La gestión comercial está basada en la visita y asesoramiento técnico a distintos niveles de interlocución desde la prescripción para proyectos industriales en ingenierías y constructoras, atención a departamentos de compras de grandes cuentas, visitas a responsables de mantenimiento de plantas de producción, suministros industriales, suministros hidráulicos, etc.

2009-2011 RAMOS INDUSTRIA DEL VIDRIO

TECNICO COMERCIAL

Empresa dedicada a la fabricación de doble acristalamiento y manufactura del vidrio, atendiendo y asesorando a clientes tipo: Transformadores de vidrio, carpinterías metálicas, empresas de decoración, estudios de arquitectura.

2008-2009 AGC FLAT GLASS IBERICA S.A.

DELEGADO DE VENTAS ZONA CENTRO Y NORTE.

Multinacional japonesa líder en la fabricación de vidrio plano destinado a la construcción, llevando la comercialización de grandes cuentas para fabricantes de doble acristalamiento y vidrio manufacturado.

2004-2008 KRAFFT S.A.

TECNICO COMERCIAL.

Multinacional americana líder en su sector dedicada a la fabricación y comercialización de productos químicos destinados a distintos sectores industriales y de construcción.

1999-2004 PRAXAIR S.A.

TECNICO COMERCIAL.

Multinacional americana líder en su sector, dedicada a la fabricación y comercialización de gases industriales, gases medicinales, soldadura y corte.

1997-1999 WURTH.

COMERCIAL.

Multinacional Alemana líder en su sector dedicada a la comercialización de máquina herramienta, productos químicos, tornillería etc.

FORMACIÓN ACADEMICA.

Formación Profesional Grado Superior Artes Gráficas. Técnico superior en procesos gráficos. Instituto Tajamar.

Estudios Marketing y Ventas. Academia Deser.

Técnicas de Ventas y Estudios de Mercado. Academia Deser.

CONOCIMIENTOS Y APTITUDES

- Conocimientos de informática (Excel, Word, PowerPoint)
- Community manager en redes sociales.
- Marketing de empresa (webs, catálogos, publicidad y campañas)
- Negociación
- Prescripción.
- Realización de ofertas.
- Realización de forecast y análisis de competencia.
- Técnicas de ventas.
- Formación de equipos comerciales, formación y presentación a distribuidores e instaladores.