

CURRICULUM VITAE

DAVID



Datos Académicos

Técnico de Energía Solar Fotovoltaica (2010) Instituto INTER

Master en Postproducción Digital (1999) Centro de Estudios CEV (Madrid)

Técnico Especialista en Imagen y Sonido (1998) Instituto Juan Comenius de Valencia.

Técnico Especialista de Electricidad (1992) Instituto E.P.L.A. de Godella

Técnicas de ventas y atención al cliente (2022) Lae Formación

Datos Profesionales

Técnico Comercial - EMPRESA CANALIZACION Y SANEAMIENTOS (11/2023-ACTUAL)
Contacto con clientes, telemarketing y puerta fría, tanto captación como fidelización, concertación de visitas, realizando presentación de empresa y productos.
Seguimiento diario de llamadas de las empresas visitadas y contactadas para mantener contacto.
Envío de ofertas junto con fichas técnicas de producto. Captación de pedidos.

Comercial interno - externo nacional - EMPRESA SECTOR ALIMENTACION (04/2023-10/2023)
Contacto con clientes, telemarketing y puerta fría, concertación de visitas, realizando presentación de empresa y productos.
Seguimiento diario de llamadas de las empresas visitadas y contactadas para mantener contacto.
Envío de ofertas junto con fichas técnicas de producto. Captación de pedidos.

Técnico Comercial zona levante 2CEV CABLEADO DE CUADROS ELECTRICOS VALENCIANO (03/2021-12/2022)
Contacto con instaladoras eléctricas, constructoras, para estudio de propuesta, realización de estudio de los esquemas eléctricos de los cuadros mediante programa informático, seguimiento y venta.

Técnico Comercial –Instalador AREO-FEU GRUPO DE INCENDIOS (10/2018 -01/2021)

Visita a clientes a puerta fría para captación de instalaciones y mantenimiento.

Tareas administrativas tales como presupuestos, email de concertación de visitas, telemarketing.

Mantenimiento e instalación de Extintores, centrales de incendios.

Comercial Interno

ABM REXEL (03/2017 – 09/2018)

Gestión de pedidos, realización de ofertas, solicitud de material a proveedores y envío a clientes.

Autónomo - Comercial Vestuario Laboral LUALSU (02/2014 - 02/2017)

Gestión Clientes, Comercial a puerta fría y telemarketing para captación de empresas

Comercial Puerta fría

Orange (05/2011 - 01/2014)

Gestión cliente, prospección de clientes en visita a puerta fría particulares y empresas.

Comercial Externo - Interno

Electromed (05/2008 - 08/2010)

Gestión de clientes, Comercial externo e interno, responsable de gestión telefónica a clientes y control de pedidos de los mismos, así como visitas periódicas a clientes tanto para captación nueva como para fidelización de los mismos.

Dpto. Técnico

Gomar Maporta S.L. (11/2003 – 04/2008)

Control del área comercial atendiendo a promotores y gestionando clientes en PDV.

Gestión comercial de proveedores y clientes, seguimiento de obras, realización de presupuestos, albaranes, control de facturas, comparativa de precios, etc.

Realización de Presupuestos de B.T (fincas, Alumbrado Público, Urbanizaciones, centros Públicos). Mediciones sobre planos, determinar los materiales necesarios y mano de obra, solicitud de precios y propuesta económica de la obra.

Dpto. logística. Actualización stock, control diario, solicitud y recepción de materiales, elaboración y preparación de materiales. Amplio conocimiento material eléctrico.

Seguimiento económico de la obra en ejecución, tanto del material como de personal.

Administrativo / Electricista Empresa de instalaciones eléctricas (09/2001 – 11/2003)

Gestión de proveedores, solicitudes de presupuesto, albaranes, control de facturas, comparativa de precios, etc.

Gestión de clientes, emisión de facturas y seguimiento del cobro.

Gestión logística, actualización stock, control diario del mismo, solicitud y recepción de materiales, elaboración y preparación de materiales a instalar por operarios

Conocimientos informáticos

Premier y Photoshop

Windows 11 y Office a nivel de usuario

Internet y correo electrónico

Idiomas

Inglés	Nivel básico
Valenciano	Nivel medio