

CURRICULUM VITAE



DATOS PERSONALES:

NOMBRE: Rubén
APELLIDOS: R.
FECHA NACIMIENTO: 03/10/1981
MUNICIPIO: Mallorca, Baleares.

DATOS ACADEMICOS:

1986-1995. E.G.B. Colegio Manuel de Falla, Fuenlabrada (Madrid)
1995- 1998 BUP Instituto la Serna, Fuenlabrada (Madrid)

FORMACION COMPLEMENTARIA:

2002. Curso Técnicas de Venta Directa, impartido por grupo PLANETA(30 h)
2003. Curso Dirección de equipos Comerciales (120 h)
2016 Curso de neuroventas 20h, impartido por Jurgen Klaric.
2017 Curso genius 100h (capacidades de memorización y lectura rápida de alto rendimiento).

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Fecha: Enero 2018 - hasta ahora

Empresa: **CALIDAD PASCUAL**

Puesto: Promotor de Ruta.

Funciones: visitar cartera de clientes, preventando y ofreciendo promociones para cumplir objetivos diarios, semanales y mensuales, por las tardes se hacen prospecciones a puerta fría, para aumentar la cartera, o visitar ya clientes, para aumentar la gama de consumo y Fidelizar mejor al cliente.

Fecha: 2015 hasta 2017

Empresa: **HOME HEALTH PRODUCTS, HHP**

Puesto: TécnicoComercial - Delegado de Baleares

Funciones: Único responsable de las ventas de baleares, Mallorca, Ibiza y Menorca, administrando y gestionando, logística del almacén, los contratos e incidencias con los clientes.

Realizando las entregas de las ventas realizadas, buscando siempre la fidelización del cliente y su máxima satisfacción, con un servicio postventa, estando siempre dispuesto, para cubrir, las incidencias que surjan en un plazo de 24h vía telefónica o presencial en un máximo de 48h.

Fecha: 2013 - 2015

Empresa: **Grupo UNIVERSA**

Puesto: Comercial y Jefe de equipo

Funciones: Responsable de un equipo comercial de 6 personas definiendo objetivos, apoyando y motivando al equipo en su labor, siendo yo ejemplo de dicha actividad.

Fecha: 2005 - 2013

Empresa: **TAPIMUR**

Puesto: gerente

Funciones: Creo mi propia empresa de limpieza, los primeros años como autónomo, limpiando y ampliando la cartera de clientes, buscando siempre la fidelización del cliente y máxima satisfacción del cliente, llegue a tener 4 señoras de la limpieza y un limpiacristales, hasta que vino la crisis, y tuve que volver a los inicios, limpiando y buscando nuevos clientes.

Fecha: 2003 - 2005

Empresa: **FCG LIMPIEZAS**

Puesto: limpiacristales

Funciones: Desarrollar la ruta de trabajo, y en ratos libres, buscar nuevos clientes, para ampliar la ruta de trabajo, consiguiendo duplicar la ruta de trabajo en 2 años.

Fecha: 1998 - 2003

Empresa: **Grupo Planeta**

Puesto: Empecé como comercial y termine como jefe de equipo

Funciones: Desde septiembre del 1998 a Septiembre de 2001 como Comercial en Venta puerta fría por negocios y pymes, desde Septiembre 2001 como Jefe de equipo (6 Personas) liderando la actividad comercial, apoyando de manera individual para alcanzar los objetivos de ventas.

OBSERVACIONES:

COCHE, CARNET, despidos externos ninguno

Disponibilidad horaria: a convenir

Viajar si

Todos los cambios laborales han sido siempre por mejora de empleo.