

DATOS PERSONALES		
Nombre:	Juan Manuel	
Fecha de nacimiento:	06/07/1983 (34 años)	
Población:	Gurrea de Gallego (Huesca)	
Estado Civil:	Casado	
EXPERIENCIA LABORAL:		
PROSEGUR		
01/2018-Actualidad	Nivel:	Jefe Equipo Residencial & Pymes
	Descripción del Puesto	Manejo de Equipos de trabajo Gestión y Desarrollo de Personal Capacitación de Personal Desarrollo de Campañas de Marketing y Publicidad Estudios de Mercado del Sector Cierre de negociaciones con clientes.
BARREU (MOVISTAR)		
09/2016- 01/2018	Nivel:	Gestor Comercial Pymes
	Descripción del Puesto	Visita cartera de clientes Cierre acuerdos comerciales Estudios de Mercado del Sector Gestionar y fidelizar una cartera cerrada de clientes. Asesoramiento de clientes.
MOMENTUM TASK FORCE(VODAFONE)		
01/2016-	Nivel:	Jefe de equipo
	Descripción del Puesto	Manejo de Equipos de trabajo Gestión y Desarrollo de Personal Capacitación de Personal Desarrollo de Campañas de Marketing y Publicidad Estudios de Mercado del Sector Cierre de negociaciones con clientes.
	Personas al cargo	Entre 8-10
SAN LAMBERTO 2000		
05/2015-01/01/2016	Nivel:	Asesor comercial
	Descripción del Puesto	Visita cartera de clientes Gestión de cobros Cierre acuerdos comerciales Estudios de Mercado del Sector Mantenimiento de la Bolsa Actual de Clientes y captación de nuevos

WURTH ESPAÑA		
10/2014-05/2015	Nivel:	Asesor comercial
	Descripción del Puesto	Visita cartera de clientes Gestión de cobros Cierre acuerdos comerciales Estudios de Mercado del Sector Mantenimiento de la Bolsa Actual de Clientes y captación de nuevos.
SECURITAS DIRECT ESPAÑA		
01/2010-11/2012 02/2014-10/2014	Nivel:	Asesor comercial Jefe equipo Sector seguridad
	Descripción del Puesto	Instalación de equipos de seguridad. Conocimiento de sistemas de seguridad alarmas y cámaras de video vigilancia. Cierre de negociaciones con clientes. Elaboración de Presupuestos Manejo de Equipos de trabajo Captación, Gestión y Desarrollo de Personal Desarrollo de Campañas de Marketing y Publicidad locales. Estudios de Mercado del Sector Estudios de Mercado del Sector Mantenimiento de la Bolsa Actual de Clientes y captación de nuevos.
	Personas al cargo	Entre 3-5
STANLEY SECURITY SOLUTION		
11/2012-08/2013	Nivel:	Sales Representative
	Descripción del puesto	Conocimiento de sistemas de seguridad alarmas y cámaras de video vigilancia. Cierre de negociaciones con clientes. Elaboración de Presupuestos Concertar, realizar y cerrar entrevistas comerciales. Desarrollo de Campañas de Marketing y Publicidad Estudios de Mercado del Sector Mantenimiento de la Bolsa Actual de Clientes y captación de nuevos
RETECOSA VEINTE S.L		
09/2008-10/2009	Nivel:	Comercial Inmobiliario / Construcción
	Descripción del Puesto	Cierre de negociaciones con: clientes, bancos, financieras etc. Elaboración de Presupuestos Manejo de Equipos de trabajo. Gestión y Desarrollo de Personal. Capacitación de Personal. Desarrollo de Campañas de Marketing y Publicidad. Estudios de Mercado del Sector. Mantenimiento de la Bolsa Actual de Clientes y captación de nuevos. Estudio de nuevos segmentos de mercado y posibles áreas potenciales de negocio.

TECNOCASA(Desarrollo Fénix S.L)		
08/2004 – 09/2008	Nivel:	Dirección/ Gerencia
	Categoría:	Inmobiliario / Construcción
	Descripción del puesto:	Cierre de negociaciones con: clientes, bancos, financieras etc. Elaboración de Presupuestos. Manejo de Equipos de trabajo. Captación, Gestión y Desarrollo de Personal. Desarrollo de Campañas de Marketing y Publicidad. Estudios de Mercado del Sector. Mantenimiento de la Bolsa Actual de Clientes y captación de nuevos
	Personas a Cargo:	5-10
EL CORTE INGLES/Toshiba		
05/2004 – 08/2004	Nivel:	Comercial Imagen y Sonido
	Descripción del puesto:	Planificación de ventas y distribución Elaboración de Presupuestos, Captación de Clientes.
ESTUDIOS		
Especialidad		Centro
EGB, BUP		Colegio Cardenal Xavierre
Bachillerato		Centro IES Mixto IV
Grado Superior Marketing y Comercio		IES Santiago Hernández
Grado Medio Enseñanzas deportivas		Escuelas CENETED
Formación adicional		
Curso titulado de dirección de empresas, liderazgo y gerencia.		
Más de 300 horas de formación y titulación en los siguientes cursos:	Desarrollo Profesional	Comunicación
	Marketing	Técnicas de Venta
	Estrategias de Motivación	Gestión de Punto de Venta
	Resolución de Conflictos	Informática y Legal
OTROS CONOCIMIENTOS		
IDIOMAS		
Ingles	Básico	
Frances	Básico	
OFIMATICA		
Word	Alto	
Excel	Alto	
Power Point	Alto	
Access	Medio	
OTROS		
Permiso de Conducir B		
Movilidad geográfica limitada a la zona de Aragón (con base en Zaragoza, Huesca o alrededores)		
AFICIONES		
Gran aficionado a los deportes como: futbol (actualmente colaborando en un equipo), Baloncesto y pádel,		
Leer, Viajar, Cine		
OTROS DATOS DE INTERÉS		
En mi encontrarán una persona altamente cualificada y preparada, con gran disposición para el trabajo, acostumbrada a la toma de decisiones y a asumir responsabilidades, con don de gentes y especializada en la creación, desarrollo y motivación de grupos de trabajo, con demostrada experiencia comercial, fácil trato, dinámica y con gran capacidad de aprendizaje, orientado a la consecución de objetivos y acostumbrado a trabajar bajo presión, participativo y que valora en una empresa tanto el buen ambiente laboral, el trabajo en equipo y las posibilidades de desarrollarse dentro de la misma empresa.		