



Bollullos de la Mitación
41110 Sevilla
[Teléfono]
[Correo electrónico]

ID-60050 MANUEL

EXPERIENCIA

DELEGADO COMERCIAL - CADEMSA

OCTUBRE 2021 – ACTUALIDAD

Asesoramiento y Venta de materiales para embalaje manual y sistemas de embalaje automatizados en Andalucía Occidental . Captación y fidelización de clientes empresa.

JEFE VENTAS RETICULAE - ENDESA

AGOSTO 2020 - SEPTIEMBRE 2021

Jefe de equipo de ventas para Endesa Empresas, en Andalucía Occidental. Dirección de equipo comercial para captación y fidelización de clientes empresa, en electricidad, gas y fotovoltaica.

DELEGADO VENTAS - CIASIPROIND SL (GRUPO RMD)

AGOSTO 2019 - AGOSTO 2020

Responsable del Dpto. Comercial, Diseño y puesta en marcha de estrategia comercial, y proyecto de ventas. Definición de objetivos y canales de venta. Dirección de equipo comercial.

ASESOR COMERCIAL – AMBAR ECO / SERTEGO

SEPTIEMBRE 2016 - AGOSTO 2019

Asesoramiento Medioambiental, estudios minimización de residuos, Gestión integral de residuos, formaciones sobre reciclaje y valorización de residuos, asesoramiento sobre transporte y almacenaje de residuos, auditoría medioambiental. Asesoramiento y venta de máquinas limpieza industrial. Disolventes, Decapantes, Desengrasantes, Absorbentes.

JEFE DE EQUIPO Y COORDINADOR DE VENTAS – HELVETIA SEGUROS

MARZO 2015 - SEPTIEMBRE 2016

Coordinación de equipo comercial, apoyo y seguimiento a vendedores en la consecución de objetivos, formación sobre producto y organización de acciones promocionales. Motivación y liderazgo de grupo. Selección de personal.

COORDINADOR EQUIPO COMERCIAL TELECOMUNICACIONES – GRUPO KONECTA

NOVIEMBRE 2010 - ABRIL 2015

Coordinación y gestión de equipo comercial, apoyo a agentes en la consecución de objetivos. Motivación e implementación de técnicas de Venta de productos y servicios de telecomunicaciones a particulares y empresas, mediante telemarketing y visitas a clientes nuevos y de cartera. Back office comercial. Análisis y seguimiento de datos e incidencias.

DIRECTOR DE OPERACIONES Y VENTAS – RMS TRADE (REPRESENTACIONES MANUEL SILVA)

MARZO 2007 - DICIEMBRE 2013

Fundador, Dirección de Operaciones y Ventas. Negociación con proveedores y clientes finales, representación comercial de marcas (fábricas de tuberías de polietileno/pvc, válvulas y accesorios (MASA, MAGTEL) fábricas de bordillos y adoquines de granito, mobiliario urbano)

para toda Andalucía. Para clientes diversos: Constructoras y promotoras. Administración Pública(Ayuntamientos y otras entidades). Almacenes distribuidores y grandes cuentas.

DELEGADO COMERCIAL – CONSORCIO DEL PLÁSTICO

ENERO 2006 - DICIEMBRE 2006

Delegado Comercial para Andalucía de fábrica de tuberías de polietileno, dirigidas a la construcción y la agricultura principalmente. Venta y representación de marca. Constructoras y promotoras, Distribuidores y Grandes cuentas.

COMERCIAL – DISTRIBUCIONES PLASUR

DICIEMBRE 2004 - ENERO 2006

Responsable Comercial en la provincia de Sevilla y Cádiz. Venta al por mayor de productos para riego automatizado, tuberías y accesorios principalmente empresas del sector agrícola y jardinería.

Captación y fidelización de clientes, Responsable de Ventas, Formalización de pedidos y Responsable de cobros.

VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE (PRÁCTICAS DE EMPRESA) – LEROY MERLIN

ENERO 2001 - JUNIO 2001

Vendedor en el Departamento de Alfombras y Moquetas en el centro Leroy Merlin de San Juan de Aznalfarache. Venta, atención al cliente, reposición mercancías.

FORMACIÓN

- DIPLOMATURA ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS

Universidad de Sevilla. Junio 2005

- CICLO FORMATICO GRADO SUPERIOR GESTION COMECIAL Y MARKETINGS

I.E.S. CAMAS. Junio 2001

- BUP Y COU

I.E.S. SOLUCAR (SANLUCAR LA MAYOR). Junio 1999

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Gestión integral de residuos y normativa medioambiental diciembre 2016 (tres meses) AMBAR ECO.
- Gestion de equipos comerciales y tecnicas de venta agosto 2015 (tres meses) HELVETIA SEGUROS
- Aplicaciones informaticas junio 2002 (175 horas) Ayuntamiento benacazon
 - Microsoft Office, Windows, Internet,

CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES

- Manejo de CRM'S, Internet y Redes Sociales
- Negociación, organización, proactivo, metódico, optimista, empático, perseverante, honesto. Dirección de equipos de venta.
- Ingles, Nivel medio hablado y escrito.