

Marcos Mesa Caño

Avenida de Monserrat 18 2º C A Coruña

Marcosmesacano87@gmail.com • 667383615 •

EDUCACIÓN

Universidad de La Coruña,

2013

Licenciatura en Administración de empresas

Colegio Peñarredonda

2005

Bachillerato

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Pinturas Montó

11/2023
Actualidad

-

Delegado de ventas del canal distribución Zona Norte (Galicia, Asturias, Leon, Palencia, Zamora y Norte de Portugal)

- Gestión de cartera de clientes
- Pintura decorativa, industria , SATE y alta decoracion
- Visitas a potenciales clientes para captación
- Realizar plan específico de trabajo con cada cliente
- Gestión de reclamación e incidencias
- Seguimiento de cobros
- Realización de ofertas amoldadas para cada cliente
- Realización de formación de producto a los distribuidores
- Presentación de nuevos productos

Laguardia & Moreira

2022 -2023

Delegado comercial en Coruña

- Gestión de cartera de clientes
- Visitas a arquitectos para prescripción
- Visita a empresas constructoras
- Gestión de reclamación e incidencias
- Seguimiento de cobros
- Realización de presupuestos para cada obra
- Seguimiento de pedidos

Pinturas Juno

2018 -2022

Comercial de Pinturas Juno para el área de Coruña

- Gestión de cartera de clientes
- Pintura decorativa, industria, SATE y alta decoracion
- Visitas a arquitectos para prescripción de nuestros materiales
- Visita a potenciales clientes como aplicadores, pintores y empresas reformistas
- Gestión de reclamación e incidencias
- Seguimiento de cobros
- Realización de presupuestos para cada obra
- Visitas a obra para realizar seguimiento

- Realización de ofertas amoldadas para cada cliente

Celso Miguez

2015 -2018

Ventas en Almacenes Celso Miguez

- Gestión de cartera de clientes
- Pintura decorativa, industria, SATE y alta decoracion
- Visita a potenciales clientes como aplicadores, pintores y empresas reformistas
- Gestión de reclamación e incidencias
- Seguimiento de cobros
- Realización de presupuestos para cada obra
- Realización de ofertas amoldadas para cada cliente

El Corte Ingles

Promoción de Drones Silverit (Air Hogs) en la planta de juguetes de El Corte Ingles, por campaña de Navidad (Viernes tarde, Sábados y Domingos)

- Presentacion en el punto de venta del material que vendo
- Realización de demostraciones
- Consecución de objetivos marcados por la empresa

El Corte Ingles

2015

Empleado del departamento de PPV (Punto de promoción de venta)

- Realización y colocación de cartelería en el punto de venta
- Mantenimiento de la decoracion del punto de venta
- Realización del escaparate cada cambio de campaña
- Cambio de decoracion en el punto de venta cada cambio de campaña
- Colocación estratégica de ofertas y marcas para aumentar la venta

Pinturas El Progreso

2012 - 2014

Operario en Pinturas El Progreso

- Realización de presupuestos y facturas
- Aplicación de pintura
- Colocación de sistema Sate
- Realización de pintado de suelos continuos con epoxi altos solidos, pintura epoxi o poliuretanos
- Mantenimiento del almacén

PROYECTOS Y ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES

Monitor de internado de estudios en el colegio de Fomento Centros de enseñanza de Mogro

Agosto 2011

- Responsable de alumnado asignado
- Realización de actividades con el alumnado
- Responsable de las horas de estudio y resolver dudas del alumnado

Entrenador de futbol en el Colegio Peñarredonda

2006 a 2013

- Responsable de dos equipos de futbol
- Transmitir valores a los niños como son la educación, respeto y compañerismo
- Competir con ambos equipos en las ligas comarcales

- Gestión del equipo

APTITUDES

Idiomas: Castellano, gallego, Ingles nivel intermedio

Carné de conducir B

Curso de carretilla elevadora

Dominio de Excel, Access, Word, Power Point, Internet, correo electrónico y redes sociales

Dominio de sistemas operativos como Dreamweaver, Fireworks, Oracle y Sap

Utilización de herramienta de CRM Dynamics para trabajar a diario

Formación de especialidad en ventas

Formación del uso del CRM para el uso diario impartido por Rafael Machín

Curso de igualdad en el ámbito laboral

Curso de PRL prevención de riesgos laborales

Formación de aplicación de microcemento

Formación de soluciones para las patologías mas comunes en la pintura. Tratamientos y sistemas de pintado para cada caso

Formación de rehabilitación especializada en SATE

OTROS DATOS DE INTERES

Disponibilidad horaria

Disponibilidad para viajar y pernoctar fuera de casa

Experiencia en el sector de la venta.

Experiencia comercial en el sector de la pintura tanto a nivel distribución como aplicador, visitando clientes, exportando al jefe de zona informes sobre la actividad realizada, realización de ofertas y seguimiento de estas para cerrarlas, gestión de cobros, resolución de incidencias y reclamaciones, realización de formación de productos tanto a distribuidores como a clientes finales, mi forma de trabajar es exportando toda esta información a un CRM para así tener la información de cada cliente. Acostumbrado a trabajar por objetivos.

Estoy interesado en optar a esta vacante para poder formar parte de una empresa líder en el sector y poder crecer tanto laboralmente como personalmente. Gran capacidad de trabajo y tiempo, proactividad, compromiso con el cliente y la empresa como valores fundamentales de mi carrera.

Por último, resalto mi motivación por el aprendizaje y formación diaria para mejorar laboralmente. Para mi es muy importante sentirme identificado con el proyecto de la empresa e involucrarme lo máximo posible para lograr crecer tanto la empresa como yo.