



DATOS PERSONALES

4/07/1976

Yéqueda (Huesca)

Carnet de conducir: SI

DESTREZAS PROFESIONALES

Gestión de Proyectos.
Gestión de Equipos.
Plan de Ventas.
Reporte y Escalado.
Inglés B1 sin certificar
Paquete Office.

ID-35600

ESPECIALISTA EN VENTAS

FORMACION REGLADA

ESIC BUSSINES & MARKETING SCHOOL

Programa Superior Dirección Ventas | Mar - Oct 2019

Postgrado dirigido a la innovación, planificación, organización, supervisión y dirección de la actividad de la fuerza de ventas.

ESCUELA DE ARTE

Fotografía Artística | Jun 2006-Apr 2009

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Asesor Comercial Volvo

Automóviles Sánchez | Oct 2018-Actualidad

Delegado comercial para Volvo, en los primeros 12 meses he conseguido mejorar la facturación con respecto al pasado ejercicio y he gestioando la red de agentes colaboradores.

Jefe de Ventas

ab energía | Oct 2017-Jun 2018

Responsable de la gestión comerial del equipo configurado por 4 oficinas y 10 personas a mi cargo.
Diseño de la estructura de la fuerza de ventas, gestión y acompañamiento comercial. Reporte al comite de dirección.
Evaluación de desempeño del equipo comercial.

Delegado Comercial | Venta Consultiva

Editorial SM | Abril 2012-Oct- 2017

Delegado comercial para el Grupo SM en 5 años conseguí incrementar del 11% al 19,5% la penetración de los productos y servicios que conformaban el porfolio de la editorial.
Forme parte del equipo de desarrollo que trabajaba en la transformación digital de los libros de la compañía.

Ejecutivo de Cuentas | KAM

Grupo Marketinnova | Marzo 2008-Abril 2012

KAM para Pais Vasco, Navarra, La Rioja, Aragón y cuentas en Barcelona, Valencia y Madrid.



ID-35600

E S P E C I A L I S T A E N V E N T A S

FORMACION NO REGLADA

Barna Consulting Group | Xavi Servolé

Excelencia comercial e Inteligencia Emocional. Técnicas de venta a partir del DISC | Nov 2017 - Marzo 2018

ESIC | Loreto Martorel

Talento y Liderazgo | Octubre 2017

Barna Consulting Group | Cosimo Chiesa

La importancia de las creencias limitantes en la venta consultiva | Abril 2018

ITAINNOVA | Ángel Gavín

ABC de la Gestión de Proyectos | Julio 2018

ITAINNOVA | Arturo Castán, Conchita Casales, Juan Martínez de Salinas

Entrena tus emociones, descubre tus fortalezas | Septiembre 2018

En mis 20 años de trayectoria profesional he estado ligado a diferentes sectores dentro del mundo comercial donde he podido aportar mis diferentes experiencias en ventas. He tenido la oportunidad de desarrollarme en este campo en distintas modalidades: venta directa, dirección de equipos, acciones de marketing de producto, venta consultiva y jefe de ventas. En uno de los últimos proyectos he sido copartícipe del desarrollo conjunto del modelo comercial de un equipo de diez personas el cual dirigía y en la mejora de sus procesos del plan de ventas.