

Juan Manuel Ocon

CONTACTO

Carrer de la Rasa, 34, 3-1 08358
ARENYS DE MUNT Barcelona

+34688262414

juanmaoconh@gmail.com

APTITUDES

- Adaptabilidad
- Resolución de problemas
- Cumplimiento de metas
- Capacitación de empleados
- Comunicación efectiva
- Liderazgo y profesionalidad
- Orientación al cliente
- Coordinación de equipos
- Visión a largo plazo
- Capacidad de decisión
- Versatilidad
- Capacidad analítica
- Excelentes habilidades interpersonales
- Planificación y consecución de objetivos
- Gestión eficiente de cobros
- Capacidad de persuasión
- Perfil comercial
- Gestión de incidencias

FORMACIÓN

Bachillerato
Comuneros de Castilla - Burgos, Castilla y Leon

HISTORIAL LABORAL

Delegado 03/2025 - Actual
Dupem - Valencia, Valencia

- Realización de análisis de mercado para identificar oportunidades de negocio.
- Liderazgo de proyectos de expansión y desarrollo de nuevos mercados.
- Gestión de equipos multidisciplinares para alcanzar objetivos comunes.

Comercial Lead 05/2024 - 03/2025
Alfa Business Holding - Barcelona, Catalunya

- Captación de nuevos clientes, negociación de acuerdos y cierre de ventas.
- Fidelización de clientes y seguimiento constante por teléfono, correo electrónico o visitas en persona.
- Realización de prospección, seguimiento y visitas a potenciales clientes.

Jefe de ventas 03/2023 - 04/2024
Resey by Toende - Tarragona, Catalunya

- Estímulo al equipo de ventas para la consecución de los objetivos y las metas establecidas.
- Generación de indicadores y revisión de reportes de ventas.
- Supervisión del rendimiento del personal a cargo e identificación de necesidades de formación.

Director comercial 07/2021 - 03/2023
Somicat - Hospitalet de Llobregat, Cat

- Reclutamiento, selección, liderazgo y dinamización del equipo de ventas.
- Búsqueda y expansión de nuevas oportunidades comerciales.
- Negociación con grandes cuentas y clientes de peso.

Director de ventas y de cuentas de clientes 05/2015 - 10/2020
Jon Renault Spain - Mataro, Catalunya

- Creación, definición e implementación de la estrategia de venta y políticas comerciales.
- Gestión de distribuidores, mayoristas, tiendas, grupos de compras y cadenas de tiendas.
- Mantenimiento y desarrollo de la cartera de clientes mediante prospección y captación.

Jefe de ventad 08/2010 - 04/2015
Sepauto Movil - Terrassa, Catalunya

- Estímulo al equipo de ventas para la consecución de los objetivos y las metas establecidas.
- Generación de indicadores y revisión de reportes de ventas.
- Supervisión del rendimiento del personal a cargo e identificación de necesidades de formación.