



HABILIDADES Y COMPETENCIAS

Idiomas: Castellano-Ingles. Catalán nivel conversación.

Informática: Manejo de herramientas de Microsoft Office: Excel, Word y Power Point.
CRM (SAP, Salesforce, Access y Quercus).

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Funciones:** ECOLAB Sales Development Manager – Pest. Catalunya España
Aumentar el portfolio actual con nuevos clientes y de manera orgánica enfocadas a nivel corporativo. Atención al cliente y seguimiento de propuestas. Inspecciones en clientes y análisis de riesgo para evaluar la propuesta que mejor se adapte al cliente. Asesorar a los técnicos en la implantación de servicios.
(2018-actualidad)
-
- Funciones:** JOSE COLLADO S.A. Analista Asesor. Barcelona, Gerona y Canarias.
Visitar clientes y potenciales clientes en el sector Hospitalario y Farmacéutico, promocionando nuevos productos y haciendo demostraciones de equipos en quirófanos y salas blancas. Seguimiento de concursos públicos. Hacer un buen uso del CRM y mantenerlo actualizado.
(2017-2018).
-
- Funciones:** SCIL ANIMAL CARE IBERIA. Representante de Venta en Barcelona, Aragón y Baleares
Representar a la empresa y a sus productos en visitas a clientes y congresos potenciando las ventas mediante un plan estratégico. Mantener actualizado el CRM de mi territorio. Proponer iniciativas de mercadeo que ayuden a aumentar las ventas.
(2016-2017).
-
- Funciones:** LABORATORIOS LETI SAV. Visitador Mixto (Farmacia-Medico).
Implementar, controlar y coordinar las estrategias de las marcas asignadas, en aspectos tales como comercialización, ventas. Análisis de las necesidades del territorio y de la cartera de clientes, con el consecuente plan de acción en caso necesario.
(2012-2015).

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Formación:** Universidad Metropolitana. Diplomado en Ingeniería Financiera.
Técnicas avanzadas en riesgo de inversión financiera.
-
- Formación:** Universidad Metropolitana. Licenciado en Administración y Dirección de Empresa.
Comprensión fundamental de Contabilidad Financiera y Gerencial, Auditoria, Tecnología Informática, Impuestos. Conocimiento conceptual integral de los negocios: Mercadeo, Producción, Calidad, Despachos, Logística.

CURSO COMPLEMENTARIO

Curso de ventas cara a cara. **LABORATORIOS LETI , SAV.**
Citología en la clínica de pequeños animales. **LABOKLIN.**
Hallazgos hematológicos en enfermedades hereditarias e infecciosas. **LABOKLIN.**
Interpretación eficiente del frotis sanguíneo. **LABOKLIN.**
Equipos de laboratorio (Bioquímica y Hematología). **SCIL ANIMAL CARE.**

REFERENCIAS

Eduard Grima Delegado Comercial. Scil Animal Care Company .Barcelona –España.
Contacto: +34 620848632