



CV-38164 Jose Luis

Técnico Comercial.
Valencia, Barcelona, Madrid.

Perfil personal y profesional

Me considero una persona optimista, y sociable, con una gran estabilidad emocional que promueve las relaciones personales en ambientes agradables y de confianza, con **empatía y mucha tolerancia a la frustración**.

Profesionalmente, me gusta aceptar retos después de estudiarlos. Trabajo con los clientes sin buscar enfrentamiento y sí haciendo sentir que ambas partes podemos **ganar, siendo constante lo que hace que logre objetivos**.

Buen conocedor del producto propio, y por supuesto, lo que ofrece mi competencia. La filosofía del baloncesto me ha hecho saber trabajar y reconocer el **trabajo en equipo** para tener un **mayor éxito personal**. Organizado para evitar derroche de gasto y tiempo, ganándome la confianza de mis responsables.

Domino la **interlocución a distintos niveles**, desde directores de compras, consejos directivos, directores de producción, jefes de taller o de obras.

Experiencia

Más de 20 años de experiencia en los sectores de la **construcción, plásticos, alimentación y metal**, ocupando diversos puestos comerciales, desde **delegado hasta director comercial**. Poseo un amplio **conocimiento** de empresas de los sectores marcados en la zonas de **LEVANTE, CATALUÑA, ARAGÓN, NAVARRA, RIOJA, PAÍS VASCO Y MADRID**.

He realizado tanto **ventas de perfil farmers - consultiva** - en maquinaria, instalaciones de ACS o distribuidores, como **venta de perfil hunter - impulsiva** - en la actualidad con piezas de mecanizado, o venta de consumibles o venta a talleres de carpinterías o reformistas. Con el pasar de los años, he logrado tener una cartera muy amplia de clientes en todos los sectores en los que he trabajado.

Busco una empresa que me ofrezca estabilidad, un proyecto ilusionante, cercanía de la organización, que valore las aportaciones, que otorgue cierto grado de autonomía en el trabajo y que sea más localizado.

Relación de empresas

-  **Comercial Ene 20 / Ene 21**
Trabajo a nivel nacional, principalmente arco mediterráneo y centro, comercializando suministro de piezas técnicas mecanizadas a diferentes sectores, sin cartera de clientes.

-  **Mayo 18/19 - Sep 13/14**
Empresa inglesa del sector deformación chapa.

Primera etapa como **Delegado Comercial y Sat**, realizando la venta de la maquinaria, supervisión de vendedores y agenda Sat, contratos de mantenimientos y recambios Gestión con proveedores nacionales y distribuidores. En una segunda etapa, la empresa me busca para ofrecerme un proyecto a espensas del resultado del año, trabajando **Comercial** gestionando la venta maquinaria.

-  **Comercial Jun16 / Abril18**
Empresa nueva creación sector construcción. Venta de sistemas de PVC KÖMMERLING, puertas de garaje TALAVERA, e interiores de DOORCOLORS. Visitas por el Levante y Cataluña a constructoras, empresas de reformas y carpinterías metálicas. Control de proveedores y de instaladores.

Educación

- ✓  **Uni. Camilo Jose Cela.**
MBA Dirección comercial y Marketing. - cursando
- ✓  **Universidad a Distancia.**
Ingeniería Mecánica. - primer año -
- ✓  **ESIC Businessw School.**
Técnicas de negociación comercial 2012.
- ✓ Formación específica en cada empresa de sus productos junto con investigación personal sobre competencia.

Datos de interés

- ❖ Disponibilidad inmediata.
- ❖ Ponente en CEEI 2010 y Cámara de Comercio 2011 con Emilio Mateu : LOS PROCESOS DE VENTA.
- ❖ Voluntario en ITA como apoyo a padres.
- ❖ Voluntario en Asociación para conservación de naturaleza la Serranía.
- ❖ Practico habitualmente deporte.
- ❖ **Lectura de planos y uso de CAD/CAM**
- ❖ **Entrega de referencias, tanto de superiores como de clientes**

Logros profesionales

- * Octubre '20 tengo el 85% objetivo anual.
- * Incremento personal de Sat y comercial primera etapa MSS LASERS.
- * Cartera de clientela repetitiva en Termprotect.
- * Vender primera máquina láser TCI, así como incrementar ventas en distribuidores.
- * Primera venta para Prevassit en Galicia.
- * Venta de equipos de generación a empresas referencia en láser, plástico y alimentación con GAS N2.
- * Cierre Proyectos Institutos y colegios para Generalitat con Gradhermetic.
- * 850 viviendas de instalaciones ACS en promotoras nacionales con Etisolar.

○ Desde **Oct14 / Ago16 comercial** para varias empresas de Task Force o Marketing Directo en campañas de recuperación de clientes Iberdrola, suscripciones al diario Marca, promociones telefonía, y como autónomo para PREVASSIT, realizando promoción y venta nacional de TORNOS FOCUS Y CNC FINETECH.

○  **Comercial Ibérica Ene11 / Dic12**
Empresa de nueva creación multisectorial.
Proyecto de 2 años para comercializar generadores de nitrógeno anivel nacional en los sectores del metal, alimentación y plásticos

○  **Téc Comercial Sep08 /Jul12**
Empresa española referente en sector metal. Venta de máquinas de waterjet, de contratos de mantenimiento y de consumibles en zona Levante, Cataluña, Aragón, Navarra, La Rioja y País Vasco.
Los dos últimos años fui el jefe nacional de ventas, coincidiendo con el comienzo del proyecto de fabricación de láser.

○  **Kam Ibérica Dic05 / Jul08**
Empresa israelita de nueva implantación del sector construcción.
Venta y cierre de instalaciones ACS en promotoras nacionales y apoyo tanto técnico como de ventas a los instaladores regionales.

○  **Del. Comer Levante Feb02 / Nov05**
Empresa española de gran influencia en construcción.
Comercializábamos productos de persianas orientables, techos metálicos y soluciones de control solar mediante la visita a constructores, talleres de aluminio y la prescripción con promotoras y estudios de arquitectura.

○ **PROYEC. TOMA S.L.Socio Ene97 / Ago01**
Empresa de nueva creación sector construcción. Los primeros en implantar las máquinas de proyectar en el Levante, ofrecíamos servicios más rápidos, producto más homogéneo y mejores acabados a empresa constructoras.