

CV-58460 JUAN RAMÓN



Nacionalidad: Española
Estado civil: Casado, 2 hijos

Lugar: Barcelona

RESUMEN

Soy eficiente, disciplinado y proactivo. Gracias al trabajo realizado en empresas fabricantes de iluminación, líderes en España, poseo una gran experiencia y conocimiento de productos LED, del mercado español y la prescripción en estudios de arquitecturas, diseñadores de iluminación, ingenierías, diseñadores de interiores y decoradores. Tengo gran capacidad de liderazgo, iniciativa y espíritu empresarial. Soy una persona emprendedora y rápida, enfocada en las habilidades de Ventas, Marketing y Desarrollo de negocio. Me gusta trabajar en equipo y me considero una persona práctica. Perfil versátil, flexible y adaptable.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Marzo-junio 2021 sales manager – Ridi Group.

Fabricante alemán de sistemas de iluminación Led. El grupo cuenta con tres marcas comerciales con producto dirigido a cubrir necesidades lumínicas de diferentes sectores.

- Participar conjuntamente con la dirección general en:
 - El desarrollo y la planificación de las estrategias de ventas para la implantación de las diferentes marcas.
 - Establecer política descuentos, precio, margen, comisiones, etc.
 - Definir el portfolio de productos más adecuado para completar nuestra oferta de iluminación
 - Selección de marcas de iluminación complementaria para exterior, arquitectural y emergencia.
- Coordinar y dirigir el equipo de agentes comerciales multi cartera.
- Desarrollo de nuevas cuentas y proyectos en el mercado español.

2016/2021 jefe de ventas España- Lamp S.A.U, Terrassa

Fabricante de iluminación led con gran presencia en la prescripción. Administro las ventas a través de una red de comerciales Lamp, así como representantes de multi cartera.

- Coordinar y dirigir el equipo de ventas y agentes comerciales.
- Solucionar las incidencias y problemas generados por la actividad comercial.
- Coordinación del equipo de back office.
- Soporte de proyectos y asesoramiento técnico a clientes (ingenieros, arquitecturas, diseñadores de iluminación, diseñadores de interiores).
- Búsqueda y contratación de nuevos distribuidores.
- Gestión de la cartera de clientes existentes y potenciales
- Presentación y formación de nuevos productos y nuevas marcas de Nordeon Group.
- Desarrollo de nuevas cuentas y proyectos en el mercado español.

2015/2016 Responsable de zona Cataluña - COMELIT GROUP S.A., Barcelona

Fabricante italiano especializado en el diseño y fabricación de videoporteros, sistemas videovigilancia, anti intrusión, domótica y control de acceso.

- Desarrollo de planes de negocios: estrategia comercial y prospección de nuevos clientes
- Desarrollo de nuevas cuentas y proyectos en el canal de distribución.

- Gestión y desarrollo de la cartera de clientes: aumento de la facturación en un 10%
- Informe diario de contactos de clientes y ofertas comerciales.
- Prospección de clientes para venta cruzada.
- Análisis y estudio del mercado y la competencia

2006/2015 SIMON S.A.

Fabricante dedicado a la fabricación de pequeño material eléctrico, V&D, iluminación y sistemas de gestión para segmento residencial, terciario, hotelero, hospitalario e industrial.

2012/2015 Delegado comercial Cataluña

- Responsable de las zonas Barcelona (¼), Valles Occidental, Bages y Berguedà.
- Responsable de aumentar la facturación en el canal de ventas del almacén eléctrico
- Promoción de novedades y asesoramiento de producto a profesionales, instaladores, etc
- Acciones realizadas: promoción, formación, prospección y visitas de acompañamiento con el equipo de ventas de distribuidores (almacenes electricos).
- Prescriptor de soluciones para el sector terciario, hospitalario, y hotelero.
- Prescriptor en oficinas de ingeniería, arquitecturas, diseñadores de interiores y decoradores.
- Proyecto: visitas a profesionales de la iluminación en los últimos años, con la incorporación de luminarias LED en el portafolio de SIMON
- Promoción de todas las soluciones de SIMON a instaladores eléctricos, de V & D, sistemas de seguridad e iluminación.

2009/2012 Prescriptor para el segmento terciario en Cataluña

- Responsable de segmento terciario, a cargo de los clientes como:
 - Organismos oficiales (gobiernos autonómicos, provinciales y locales)
 - Bancos, cajas de ahorros y aseguradoras y universidades.
 - interlocutores comunes: ingenieros y arquitectos que trabajan en el sitio, las infraestructuras, el mantenimiento, los servicios técnicos y los departamentos de gestión de instalaciones.
- Como prescriptor especialista en este segmento, fui designado coordinador de un equipo de tres prescriptores en Cataluña.
- Proyectos importantes realizados:
 - Iluminación LED espacios comunes del "Gran Teatro del Liceu".
 - Iluminación con LED Office Catalana Occidente en varias oficinas "urbanas" de Barcelona y Bilbao.
 - Sistema de telemetría, LINK-IT, en los ayuntamientos de Rubí y Vilanova i la Geltrú.

2006/2009 Delegado comercial de Barcelona(¼) , Girona y Andorra en SIMON CONNECT

- Responsable de aumentar la facturación a través del canal de distribución de almacenes de venta de equipos eléctricos.
- Prescriptor de las soluciones de SIMON CONNECT en Ingeniería, Arquitecturas y clientes finales.
- Metas alcanzadas: aumento del 22% en las ventas desde 2006 hasta 2008.
- Algunos proyectos exitosos realizados:
 - Terminal 1 del aeropuerto de Barcelona
 - Parque científico y tecnológico de la Universidad de Gerona

2005/2006 Asesor comercial en concesionario TOYOTA Barcelona

- Tareas de prospección en visitas a PYMES y desarrollo de nuevas cuentas.
- Misión: alcanzar el nivel de ventas programado de vehículos comerciales
- Gestión de ventas
- Atención al cliente.

2002-2005	UNINET
2001-2002	MACCORP
2000-2001	VIC TELEHOME

EDUCACION

Cursando	Grado en Marketing e Investigación de Mercados, UOC (Universitat Oberta de Catalunya)
2020	PDD- Postgrado en desarrollo directivo EUNCET-UPC
2014	Acceso >25 años UOC
2008	Master en Dirección Comercial, ESERP Business School, Barcelona
1994	Grado medio administrativo, IES Badalona VII, Barcelona

IDIOMAS

Castellano y catalán lengua materna. Ingles nivel medio en inglés

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

2015 Grup Chief PACK OFFICE 2013 y WINDOWS 8.1 SURFACE.
2011 Centre de Formació Professional Llefià. Curso de electricidad 200 horas.
2010 MRC International Training- 50h. Actitudes y técnicas en la venta.
2002 CAMPUS ESINE- Formación técnica en comercio electrónico y diseño de páginas Web “avalado por Microsoft”.

OTROS

Carne de conducir B +
SAP, competencia profesional Dialux,
competencia básica