



CV-56401
FERRAN

08100 Mollet del Valles
Barcelona

RESUMEN PROFESIONAL

Técnico comercial experto y dinámico con un sólido historial de logros en ventas sector de herramientas y maquinaria. Motivado con una gran capacidad de organización y priorización. Enfocado al servicio y orientado a objetivos.

APTITUDES

- Resolutivo.
- Juicio y toma de decisiones.
- Trabajo en equipo.
- Orientación hacia el servicio.
- Don de gentes.
- Inglés.

EXPERIENCIA

Técnico Comercial, Bobcat Of, nov. 2017 - may. 2020, Martorelles, Barcelona

- Asesor Comercial de la zona centro de Cataluña en importante empresa de venta de Maquinaria agrícola y construcción, galardonados con el premio al mejor Distribuidor oficial de Europa y Oriente Medio.
- Superar los objetivos de ventas estipulados.
- Establecer nuevas cuentas.
- Énfasis en las características de los productos en función del análisis de las necesidades de los clientes.
- Negociación de precios, condiciones de venta y acuerdos de servicio.
- Gestión y registro de todos los clientes potenciales mediante contacto telefónico.

Técnico de Compras y Servicios Generales, International Trucks & Tractors, abr. 2014 - nov. 2017, Martorelles, Barcelona

- Técnico de Compras en empresa internacional líder en distribución de maquinaria agrícola, Industrial, Transporte y Construcción (Scania, Bobcat, Manitou, Takeuchi, New Holland, Case), con más de 28 delegaciones y un volumen de facturación de 200 millones de Euros.
- detectar las necesidades de todas las delegaciones del grupo.
- Negociación con compañías eléctricas, Renting de vehículos, telefónicas.
- Gestión y control de obras realizadas en todas las delegaciones.
- Compra de maquinaria para los talleres del grupo.
- Búsqueda de ofertas y realización de estudios comparativos con los proveedores.
- Gestión de Residuos.

Gerente, A.S.P Alquiler de Maquinaria, ago. 2011 - mar. 2014, Martorelles, Barcelona Adquisición

- de la empresa ASP junto a un socio.
- Contratación de un mecánico y un chofer para realizar entregas de maquinaria. Compra de
- maquinaria para la ampliación del parque.
- Fidelización y búsqueda de nuevos clientes.

- Realización de inventario y facturación.
- Compra de herramientas y recambios para el parque de maquinaria.
- asesoramiento técnico a clientes para desempeñar sus obras.

Técnico Comercial, International Trucks & Tractors, may. 2007 - jul. 2011, Hospitalet del Llobregat, Barcelona

- Creación de la empresa ASP Alquiler de Maquinaria, junto al grupo International Trucks & Tractors, dedicada al alquiler de maquinaria para obra pública y civil.
- Búsqueda y negociación del local para realizar la actividad.
- Compra y negociación de toda la maquinaria necesaria para introducirla en el parque de alquiler.
- Captación de nuevos clientes.
- Asesoramiento Técnico.
- Control de Inventario y facturación.

Jefe de Delegación, Rentecnika iberica S.A, oct. 2001 - mar. 2007, Barcelona, Barcelona

- Responsable de Delegación en importante empresa del sector de alquiler de maquinaria, con 4 empleados a cargo.
- Gestión y registro de todos los clientes potenciales mediante contacto telefónico, con una cartera con más de 450 cuentas.
- Superar los objetivos mensuales asignados por la empresa. Control
- y gestión de personal.
- Supervisión del estado del parque de maquinaria.
- Reportes mensuales a dirección.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Grado en administración de empresas, Administración y Dirección de empresas

EAE Bussines School - Barcelona, Barcelona

jul. 2021

Sales Skills

en. 2019

Doosan Training Center - Praga, Praga

Sales Skills

dic. 2017

Doosan Training Center - Madrid, Madrid

Máster, Comercio Exterior

jun. 2002

U. Girona - Barcelona, Barcelona

Máster, Marketing

jun. 1995

Belpost - Barcelona, Barcelona

1er grado F.P, Administrativo

jun. 1991

Academia Alpe - Barcelona, Barcelona