

CURRÍCULUM VÍTAE



DATOS PERSONALES

Nombre y Apellidos: JAVIER VACAS SANTIAGO

DNI.: 80051944-F

Fecha de nacimiento: 13 de marzo de 1973

Domicilio: C/ Beatriz Galindo, 12

Bloque A. 1ª Planta – Puerta A116

Localidad: 28521 (Rivas-Vaciamadrid (Madrid))

Estado Civil: Soltero

Móvil-1: 616921164 (*preferentemente*)

Móvil-2: 696162569

E-mail: javier_vacas@hotmail.com

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Estudios de Bachiller y C.O.U. en el I.E.S. “Meléndez Valdés” de Villafranca de los Barros. (Años 1.987/1.988 a 1.990/1.991)
- Primer curso de Ingeniería Industrial en la Facultad de Extremadura. (Año 1.991/1.992)
- Primer curso de Ingeniero Técnico Agrícola en la Escuela Universitaria “Santa Ana” de Almendralejo. (Año 1.992/1.993)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Curso de “Informática aplicada a la Contabilidad e Iniciación a Internet” en la Universidad Popular de Fuente del Maestre. (200 horas, año 1.994)
- Curso básico de “Contabilidad” en la Universidad Popular de Fuente del Maestre. (300 horas, año 1.994)

SITUACIÓN ACTUAL

En la actualidad disfruto de trabajo (desde 01/2024), en una EMPRESA DISTRIBUIDORA DE MATERIALES DE AISLAMIENTOS E IMPERMEABILIZACIONES, aportando soluciones para la construcción en seco. Tiene ámbito nacional, con sede, oficinas centrales y almacenes en Extremadura y Toledo, y presencia en diferentes autonomías. A través de su red de distribuidores, almacenes y representantes comerciales, en gran parte del territorio nacional. La zona asignada mía, es la Comunidad de Madrid y Provincia de Toledo. La labor que desempeño, es la de **Representante comercial representando a la Empresa**, llevando a cabo la prospección, asesoramiento y comercialización de nuestros productos. Basado en la concertación y realización de visitas de prospección y cartera, operaciones de venta, ofreciendo nuestros productos del amplio catalogo. Elaborando presupuestos, pedidos, resolución de incidencias post-ventas, y gestión y seguimiento ofertas presentadas y nuevas necesidades del cliente. Conjuntamente, también realizo visitas de fidelización de la cartera de clientes, para actualizar y desarrollar nuevos productos incorporados al catalogo y añadirlos a los ya contratados, en función de las necesidades del cliente. La tipología de nuestros clientes es diversa dentro del sector de la construcción, siendo algunos ejemplos: Carpinterías metálicas y de aluminio, Cerrajerías y estructuras metálicas, Almacenes de hierros y materiales de construcción, Constructoras y obras, Empresas de construcción modular, como las más predominantes.

EXPERIENCIA LABORAL a lo largo de mi vida profesional

- **Jefe de ventas** durante tres años y **Jefe de riesgos** durante cinco años, haciendo un total de ocho años (desde 05/1995 a 04/2003) he trabajado en una EMPRESA DE ELABORACIÓN Y ENVASADO DE VINOS Y ZUMOS, líder de ventas en el ámbito nacional (ubicada en la localidad de Fuente del Maestre - Badajoz). En la cuál, he realizado las funciones de coordinador de la red de agentes comerciales de todas las provincias del territorio nacional y el posterior control de pedidos, stocks, riesgos de clientes, análisis de las ventas, etc.; transcurrido el primer periodo de tres años he desarrollado diversas tareas del departamento de contabilidad propias de una empresa de estas dimensiones, tales como la facturación de la misma, la contabilización de éstas, la realización de informes sobre saldos, situación y riesgos de cuentas, la gestión de cobros a clientes, resolución de posibles incidencias en cuanto al cobro de facturas (devoluciones), diario de caja y bancos, y en menor medida al ser compartida, las mismas tareas que genera el departamento de proveedores, etc.
- Posteriormente y durante dos años y medio (desde 05/2003 a 08/2005) he trabajado en una COMPAÑÍA DE ÁMBITO NACIONAL DEL SECTOR ASEGURADOR, con oficina y área de trabajo en la región como responsable de la misma (ubicada en la localidad de Almendralejo - Badajoz). En la cuál he desempeñado funciones de coordinación de una red de agentes comerciales, como **Jefe de equipo de dicha red comercial**, teniendo bajo mi responsabilidad la gestión de la oficina y responsabilizándome de las tareas comerciales propias de la misma: consecución de objetivos de pólizas, tutela de la red comercial, y captación y formación del equipo de nuevos agentes.
- A continuación y durante dos años (desde 09/2005 a 11/2007) he trabajado en una EMPRESA DE ÁMBITO NACIONAL DEL SECTOR DE LA PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES, con oficina y área de trabajo tanto en la región como en el resto del país a través de sus delegaciones (ubicada en la localidad de Badajoz). En la cuál he desempeñado las funciones de **Responsable del departamento comercial**, teniendo a mí cargo la gestión comercial de las personas de todas las delegaciones. Además de esta función principal, en coordinación con la dirección de la empresa, he llevado a cabo la gestión y control de las tareas y realización de informes, balances y situación de cuentas del departamento administrativo-contable. Prestando de igual forma, y hasta nuestra certificación, mi apoyo a la dirección en el desarrollo de la documentación necesaria de ambos departamentos en la política de Gestión de Calidad.
Llevando a cabo la coordinación del personal de las oficinas y gestión comercial existentes en las provincias de Badajoz y Sevilla.
- Seguidamente y durante un año (desde 12/2007 a 09/2008) he trabajado en una EMPRESA FABRICANTE Y DISTRIBUIDORA DE MUEBLES DE BAÑO Y COCINAS de ámbito nacional con servicios a empresas del sector de la construcción, con oficina y área de trabajo tanto en la región como en el resto del país y Portugal a través de su red de comerciales (ubicada en la localidad de Mérida - Badajoz). En la cuál he desempeñado las funciones de **Representante comercial** desarrollando las siguientes funciones realizando visitas a tiendas (red de distribuidores) de mobiliario de baño, tiendas de mueble-hogar, tiendas de cocinas, almacenes de materiales de construcción y demás profesionales vinculados al sector. Llevando a cabo la gestión comercial de varias rutas comerciales en Extremadura, Castilla La Mancha y Portugal.
- Con posterioridad y durante seis meses (desde 10/2008 a 03/2009) he trabajado en una EMPRESA FABRICANTE E INSTALADORA DE PUERTAS DE PASO, ARMARIOS EMPOTRADOS Y TARIMA FLOTANTE de ámbito nacional vinculada al sector de la construcción, con oficina y área de trabajo, tanto en la región como en las provincias limítrofes a través de su red comercial (ubicada en la localidad de Badajoz). La labor que he desempeñado es la de

Representante comercial, llevando a cabo la gestión comercial de rutas comerciales en Extremadura, Madrid, Castilla La Mancha y Andalucía Occidental. Realizando visitas comerciales a promotores, constructores, arquitectos, estudios de decoración y tiendas (red de distribuidores) de mobiliario de baño y cocinas, de mueble-hogar, carpinterías y almacenes de materiales de construcción.

- Tras concluir esta etapa y durante un año y medio (desde 05/2009 a 12/2010) he trabajado en una AGENCIA INMOBILIARIA de ámbito autonómico que pertenece al sector inmobiliario con oficina y área de trabajo en varias localidades de la región a través de su red comercial (con centro de trabajo ubicado en la localidad de Badajoz). La labor que he desempeñado, es la de **Asesor inmobiliario**, llevando a cabo la gestión de asesoramiento comercial y financiero de los clientes. Realizando tareas comerciales de captación de viviendas a los propietarios que ponen a la venta sus inmuebles. De igual forma, también realizo citas de ventas con los clientes interesados en adquirir una vivienda, facilitando el asesoramiento financiero necesario para gestionar la compra de su vivienda.
- Transcurrido este periodo y durante dos años y medio (desde 01/2011 a 04/2013) he trabajado en un DISTRIBUIDOR AUTORIZADO DE UNA IMPORTANTE COMPAÑÍA TELEFÓNICA (VODAFONE) de ámbito regional con oficinas y áreas de trabajo en varias localidades de la región, a través de su red comercial (teniendo mi centro de trabajo diversificado en rutas por la provincia de Badajoz). La labor que he desempeñado es la de **Asesor comercial**, llevando a cabo la gestión de asesoramiento sobre los productos y servicios contratados por nuestros clientes, realizando visitas periódicas en las cuales mi cometido es fidelizar y desarrollar mi cartera actual, además de la prospección y venta en nuevos clientes captados.
- Enlazando con el periodo anterior y durante otros tres años (desde 05/2013 a 03/2016) he trabajado en un OPERADOR DE TELECOMUNICACIONES de ámbito nacional con sedes en Barcelona y Madrid, y prolongación a través de su red de distribuidores por todo el territorio nacional, lo que me permitía desarrollar mi labor en la provincia asignada (Badajoz). La labor que he desempeñado es la de **Asesor comercial**, llevando a cabo la prospección, asesoramiento y comercialización de nuestros productos de telefonía fija y accesos a internet para empresas y profesionales. Basado en la concertación y realización de visitas de prospección y venta, en las cuales desarrollaba nuestros servicios, para posteriormente presentar una oferta comercial en pos de aumentar y desarrollar nuestra cartera de clientes.
- Tras concluir este periodo y durante dos años (desde 04/2016 a 02/2018) he trabajado en una EMPRESA DE SERVICIOS DE HIGIENE Y CONTROL DE PLAGAS de ámbito nacional con oficinas centrales en Madrid, y presencia a través de su red de distribuidores y centros de servicio por todo el territorio nacional, gestionando así la provincia asignada (Madrid y suroeste de la Comunidad). La labor que desempeño es la de **Asesor comercial**, llevando a cabo la prospección, asesoramiento y comercialización de nuestros servicios de Higiene y Control de plagas. Basado en la concertación y realización de visitas de prospección y venta, en las cuales desarrollo nuestros servicios, elaboración de ofertas a las necesidades del cliente y seguimientos de las mismas. Conjuntamente, también realizo visitas de fidelización de la cartera de clientes existentes, para actualizar y desarrollar los servicios ya contratados o las necesidades sobre el resto de nuestro dossier de servicios.
- Como penúltima experiencia y durante cinco años y medio (desde 03/2018 a 12/2023) he trabajado en una EMPRESA FABRICANTE DE PRODUCTOS PARA EL DESCANSO (COLCHONES Y CANAPÉS) de ámbito nacional con sede y oficinas centrales en Madrid, y presencia a través de su red de distribuidores en todo el territorio nacional. La zona asignada es Madrid Capital y Oeste de la Comunidad Autónoma. La labor que desempeño, es la de **Asesor comercial representando a la Marca**, llevando a cabo la prospección, asesoramiento y comercialización de nuestros productos. Basado en la concertación y realización de visitas de prospección, formación y venta, ofreciendo nuestros productos. Elaborando presupuestos, pedidos, resolución de incidencias post-ventas, y gestión y seguimiento de las necesidades del cliente.

Conjuntamente, también realizo visitas de fidelización de la cartera de clientes, para actualizar y desarrollar los servicios ya contratados, o las necesidades sobre el resto de nuestro dossier de productos.

La tipología de nuestros clientes es diversa, siendo nuestro principal cliente EL CORTE INGLÉS. En cuyas Secciones de descanso del Dpto. de Hogar de sus Tiendas, se exponen nuestros productos para ser ofrecidos, y sean probados bajo el asesoramiento y atención de los vendedor@s de la Firma. Cuya formación, seguimiento y resolución de las gestiones derivadas de las ventas o entregas de este personal, que la firma pone a nuestra disposición, está bajo mi supervisión y tutela.

Además, la empresa también posee como clientes, su red de distribuidores (Tiendas, Decoradores y Empresas de Alojamiento), a los cuales también gestiono y visito para el desarrollo de nuestra cartera de clientes.

Para concluir y tras todo lo desarrollado, indicarles que me gustaría pertenecer a un proyecto laboral estable en una empresa seria, donde poder desarrollar mi experiencia profesional. En la cual pueda desarrollar con dedicación, entrega e ilusión y trabajando con autonomía, un proyecto prometedor para su empresa. El cual, me permita obtener resultados satisfactorios, me haga sentir motivado con mi trabajo día a día, sin límites en los objetivos a conseguir y con posibilidades de desarrollarme profesionalmente y de adquirir con el tiempo el mayor peso específico posible dentro de la estructura de su empresa.

IDIOMAS

- Inglés: Nivel medio hablado y escrito.
- Portugués: Nivel medio hablado y escrito.

CONOCIMIENTOS EN INFORMÁTICA

Conocimientos de varios programas informáticos relacionados con la gestión y contabilidad de una empresa, tanto estándar como adaptado a la propia empresa; participando en la modificación, actualización y desarrollo de los mismos. Nivel alto en ofimática: office, entorno Windows, tratamiento de textos, bases de datos, hojas de cálculo, correo electrónico, internet y aplicaciones móviles. Además de la adaptación, uso y conocimiento de las nuevas tecnologías (internet, páginas web y redes sociales, CRM), para el mejor desarrollo de mis funciones.

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Permiso de conducir B-1. Coche propio.
- Disponibilidad para viajar y trabajar fuera del lugar de residencia.
- Soy un profesional con más de 28 años de experiencia, con capacidad para el trabajo en equipo, espíritu de superación, inconformista en los resultados obtenidos, dedicación, rigurosidad y disponibilidad para adquirir conocimientos y llevarlos a la práctica. Siempre de acuerdo con las pautas establecidas, y encaminadas a mejorar la metodología de trabajo y orientarla a obtener el mejor rendimiento posible.

En el ámbito personal, soy una persona agradable y extrovertida en el trato con el público, con empatía personal, metódico y organizado en su trabajo, con ética profesional y perseverante en la consecución de sus retos y objetivos.