

MARCOS BONALES RODRÍGUEZ

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con excelente capacidad de organización y atención al detalle. Amplios conocimientos en gestión de ventas y tareas de oficina. Gran compromiso para brindar una administración de calidad y carácter resolutivo a la hora de buscar soluciones. Trayectoria probada en atención al cliente, gestión documental y apoyo integral a personal ejecutivo. Persona comunicativa, amable y capaz de adaptarse a cualquier situación. En mis trabajos anteriores siempre he destacado por mi buena productividad y mi capacidad de aprender rápidamente. Profesional con más de quince años de experiencia en el sector industrial.

Móvil: **607264220** @: **marcosbonales@hotmail.com**

Lugar de residencia: Parla CP: 28983 (Madrid)

EXPERIENCIA

Delegado Comercial en HELIROMA 2024/25



- Visitas comerciales como delegado en Madrid, Extremadura, Castilla La Mancha, Segovia y Ávila, a distribuidores (B2B) sector climatización, fontanería....
- Visitas comerciales a instaladores, constructoras e ingenierías.
- Visitas a obras en fase de cimentación y estructura.
- Apertura de nuevas cuentas.
- Coordinación logística.
- Coordinación con almacén, marketing, crédito y cobro.
- Coordinación con Dpto Técnico
- Control y resolución de incidencias.
- Gestión y seguimiento de ofertas y pedidos. Gestión postventa. Control de margen.

Delegado Comercial en MAKITA 2023/24



- Visitas comerciales como delegado en Madrid, Toledo y Ávila, distribuidores (B2B), suministros industriales, ferreterías, empresas material de construcción, grandes cuentas....
- Apertura de nuevas cuentas.
- Coordinación logística.
- Coordinación con almacén, marketing, crédito y cobro.
- Coordinación de ferias y eventos.
- Control y resolución de incidencias.
- Gestión y seguimiento de ofertas y pedidos. Gestión postventa. Control de margen.

Delegado Comercial en GRIPPLE 2020/22



- Visitas comerciales como delegado en Madrid, Extremadura, Toledo, Segovia y Ávila, a distribuidores (B2B), OEM, grandes cuentas.....
- Visitas comerciales instaladores sector eléctrico, iluminación, HVAC, acústico, mecánico y señalética
- Apertura de nuevas cuentas.
- Coordinación logística.
- Coordinación con almacén, marketing, crédito y cobro.
- Coordinación con Dpto Técnico, estudios de estructuras suspendidas....
- Control y resolución de incidencias.
- Gestión y seguimiento de ofertas y pedidos. Gestión postventa. Control de margen.

Delegado Comercial en TUBOS PARIS 2018/2020

- Visitas comerciales como delegado en Madrid, Guadalajara y Toledo
- Gestión de caldererías, empresas de estructuras metálicas y andamios, carpinterías metálicas, empresas material de construcción, constructoras, cerrajerías, etc...
- Apertura de nuevas cuentas.
- Coordinación logística.
- Coordinación con almacén, marketing, crédito y cobro.
- Coordinación de ferias y eventos.
- Control y resolución de incidencias.
- Gestión y seguimiento de ofertas y pedidos. Gestión postventa. Control de margen.
- Transformación de material (corte, corte por láser, plegado, granallado, pintado....)



Comercial interno en TRADINOX 2010/2018

- Comercial interno. Gestión de consultas comerciales para metalisterías, matricerías, decoletajes, empresas de mecanizado, carpinterías metálicas, instaladores, empresas sector alimentación y salas blancas, cristalerías, cerrajerías, etc....
- Apertura de nuevas cuentas.
- Coordinación logística y con delegaciones (Andalucía y Castilla La Mancha)
- Coordinación con almacén, marketing, crédito y cobro.
- Coordinación de ferias y eventos.
- Control y resolución de incidencias.
- Gestión y seguimiento de ofertas y pedidos. Gestión postventa. Control de margen.
- Transformación de material (corte, corte por láser, pulido, satinado, esmerilado.....)

FORMACIÓN ACADÉMICA

Gestión Comercial y Marketing Grado Superior

I.E.S CLARA DEL REY (MADRID)

Bachillerato

I.E.S FRANCISCO DE GOYA (MADRID)

INFORMÁTICA – IDIOMAS

CRM	SAP/ NAVISION/ SIRE/DATISA/ IFS/ IGES/ UPVISE
OFFICE	EXCEL/ WORD/ ACCESS/ POWERPOINT
@	OUTLOOK/ ZIMBRA/ THUNDERBIRD/ GMAIL
	INGLES (B1)

Carnet: B (Coche)

CURSOS

Técnicas de venta para comerciales	(195 horas)
Modelo y métodos de ventas	(12 horas)
Introducción Hormigón prefabricado	(12 horas)
Introducción Procesos metalúrgicos	(12 horas)
PRL personal oficinas empresas metal	(6 horas)