



JULIO T

Soy un profesional en el desarrollo de negocio y comercial en el conjunto de actividades empresariales, especializado en productos y servicios técnicos, con una gran habilidad de interlocución en grandes cuentas, pymes y/distribuidores, tanto a nivel gerencial- administración como en compras, ingeniería o mantenimiento. Amplia experiencia asimismo en licitaciones, concursos y relación con las distintas administraciones

He desempeñado labores técnico-comerciales desde el lanzamiento de actividad en la zona, como el desarrollo y consolidación de la cuenta de explotación. Amplia experiencia en la gestión de equipos multidisciplinarios

Con gran capacidad de aprendizaje y empatía, trabajo en equipo y autonomía. Manejo de paquete Office así como Sap, Crm, Cad etc

Formación Académica

- Ingeniero Técnico Industrial.
- Técnicas de desarrollo comercial. (Cámara de Comercio de Bilbao)
- Curso de mantenimiento Industrial con diploma CESDE.
- Formación de producto y técnico en todas las compañías.

Vida Laboral

03/04/2014 - Actualidad **CMI Industrial**
como responsable de desarrollo comercial y corporativo

-Fabory-Grainger como Key Account Manager ,

Lanzamiento de la actividad comercial de la compañía, facturación actual 1.312.000€
Fechas 02/2012 a 1/2014

Actividades, suministro global de elementos industriales, Clientes principales naval, industrial, alimentario, farma, petroquímico, instaladores, distribuidores, ingenierías y Oems

Reporte a Country Manager

- Delegado en Bilfinger Berger Industrial Services Spain (Bis Spain)

12 mill. € Ventas

Fechas: de 11/2008 a 12/2011

Gestión global de la delegación y atención personalizada de clientes, siendo el único interlocutor comercial de la delegación

Actividades, proveedor de materiales técnicos, ayudas técnicas en paradas, nuevas construcciones, multiservicios industriales, protección pasiva, calorifugados, instrumentación y control, ingeniería de detalle

Principales clientes; sector industrial, naval, químico, petroquímico, alimentario, farma, generación ,grandes mantenedores, instaladores y oems

Reporte a Director General

- Ingeniero de proyecto, Wago-Lunmberg

Fechas: de 09/2006 a 08/2008

0,5 millón € ventas

Proyecto definido con alcance preestablecido

Actividad: venta y puesta en marcha de productos de automatización, control e instrumentación industrial

Reporte al Director de ventas Europa del sur

- Delegado en Alvarez Beltran SA, (punto de venta)

Fechas: 03/2003 al 09/2006

6,2 mill. € Ventas

Actividad: venta y prescripción de productos y componentes tanto industriales como de instalación, así como servicio de concentración de proveedores.

Gerencia de la delegación territorial, con una plantilla de 21 profesionales

Principales clientes; tanto grandes cuentas, como pymes, ingenierías y Oems

Reporte al Consejo de administración

- Ingeniero de ventas, Schneider Electric,

Fechas: 01/2003 al 03/2003

1,8 mill. € Ventas,

Actividad; venta de componentes para la automatización, control y protección industrial, en todo el canal

Reporte al Delegado Zona Norte.

- **Ingeniero de ventas, Moeller Electric**

Fechas 04/1999 a 12/2002

3 mill. € Ventas.

Actividad; venta y prescripción de componentes para instrumentación y control industrial, responsable de la cuenta industrial de la delegación

Reporte al Delegado Comercial.

Para más información de la aquí detallada, por favor no duden en ponerse en contacto conmigo.