

CURRICULUM VITAE



DATOS PERSONALES:

NOMBRE: **Miguel Ángel S.**

FECHA DE NACIMIENTO: 12 de Junio de 1975

RESIDENCIA ACTUAL: **C/ Girona, 11 Casa 3 El Papiol (Barcelona)**

ESTADO CIVIL: Casado

* EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- 2019 Octubre – 2020 Julio **BEZZIER** <https://www.bezzier.com>

- **CSO Cataluña y Levante**

- Responsable Comercial de Cataluña y Levante.

Comercialización y asesoramiento de Software especializado en Diseño y Mecanización. Venta de Servicios y formación especializada en el sector de Mecanizados.

Reporte directo a Dirección General.

- 2016 – 2019 **DOMINO AMJET IBERICA (Printing Sciences)** <https://www.domino-printing.com>

- **Account Sales Manager** Cataluña Norte.

Venta Consultiva en soluciones de diferentes tecnologías de Coding & Marking (CIJ, LASER, TTO, TIJ, APLICACIÓN ETIQUETAS, ETC)

- Responsable de la gestión de las cuentas de la zona asignada. Tanto clientes como prospects. (Venta, captación, fidelización, etc)

- Reportando en Salesforce (CRM)

- 2010 – 2016 **MEROIL S.A.** <http://www.merol.es>

- **Delegado Comercial Cataluña y Levante** (Cataluña, Comunidad Valenciana, Albacete, Cuenca y Ciudad Real)

- Responsabilidad comercial y técnica en las estaciones propias. (Cataluña, Madrid y Zaragoza) -

Responsable grandes cuentas. (Mantenimiento de clientes, socios, búsqueda de nuevas oportunidades de negocio y de nuevas cuentas)

- Venta, comercialización y logística de hidrocarburos.

- 2006 - 2010 **HICUSA PACKAGING S.A.** (Toda España)

- **CONSULTOR SENIOR** - Equipo de Ingeniería de Creación de Valor.

Empresa especializada en la consultoría e ingeniería en aplicaciones de Streech Film , Streech Hood y Packaging de Transporte.

Contacto con empresas líderes en su sector (Alimentación, Bebidas principalmente) para, mediante auditoría técnica, detectar posibles áreas de mejora en diferentes aspectos de su proceso productivo de final de línea, incidiendo directamente en notables mejoras de calidad y seguridad en el embalaje de transporte.

- Realización de informes técnicos para los responsables de Producción/ Calidad para la inicialización e implantación de los diferentes proyectos de mejora.
 - Mantenimiento de las empresas asignadas y creación/Ampliación de los clientes/socios en las áreas de responsabilidad asignadas.
- (Los interlocutores más habituales son directores de I+D+I, Departamentos de Calidad e Ingeniería, Directores de Compras, Jefes de Producción etc.)
- Área Geográfica de Responsabilidad: Cataluña (Inicialmente), Levante, Murcia, y finalmente Norte de España. (Galicia, Asturias, País Vasco etc.)

- 1997 / 2006 **CENTRAL DEL NEUMÁTICO (BALART I BADIA S.A.)**

- Técnico comercial - (Sección Turismo – 4x4 – Furgoneta, Renting)
- Responsable de 15 puntos de venta y de las acciones comerciales y de marketing.
- Responsable de las principales cuentas de los puntos de venta y con atribuciones en la formación y dirección del personal.
- Responsable empresas y campañas Renting.

- 1992 /1997 **ARTEL (GRUPO PLANETA AGOSTINI)**

Desarrollo del equipo de ventas, desde la captación de los agentes.

Formación y dirección directa del equipo de ventas en la delegación Asignada.

Personal a cargo: 30- 50 personas.

Comercial / Jefe de equipo en Alicante (1992-1993)

Delegado en Castellón (1993-1995)

Jefe de Ventas Castellón y Valencia (1995-1996)

Jefe de Ventas en Barcelona (1996-1997)

- 1990 / 1992 ESCUELA DE KARATE CAROLINAS
MONITOR DE KARATE y FITNESS
A media jornada, combinando el trabajo, con el de Reponedor.
- 1990 / 1992 GRUPO "UDACO"
(Alimentación) REPONEDOR

FORMACIÓN:

Idiomas: Castellano, Catalán, Ingles (First)

1989 / 1990 F. P. ELECTRONICA 1º

1980 / 1989 GRADUADO ESCOLAR

-SEMINARIOS DE TECNICAS DE VENTA Y DIRECCION DE EQUIPOS COMERCIALES EN EL CENTRO DE FORMACIÓN DE PLANETA AGOSTINI, en el I.S.M. y de forma privada.

-INFORMÁTICA y PAQUETE OFFICE (CRM Salesforce, Excel, Word, Power Point, Outlook)

-FORMACION INTENSIVA Y CONTINUADA EN INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LA EMPRESA Y P.N.L. (Programación Neuro Lingüística)

-2003 / 2006 E.O.I. (Escuela Oficial de Idiomas) INGLES (Nivel First)

- Sinergología 2016 (Curso Avanzado sobre comunicación no verbal) (Audilab)

- Atención al cliente (2016) Audilab

- Strategic Selling - Miller Heiman 2017/2019

- La Estrategia de Ventas de Miller Heiman (Venta Consultiva)

* DISPONIBILIDAD LABORAL: Jornada Completa.

* DISPONIBILIDAD GEOGRAFICA: Total Disponibilidad

AFICIONES:

- PRACTICA DE DEPORTES EN GENERAL.
(Natación, Fitness, Baloncesto, Tenis, Padel, Running etc.)
- LECTURA LIBROS PROFESIONALES (MARKETING, VENTAS, DIRECCION, PSICOLOGIA, MOTIVACIÓN ETC.
- VIAJAR, CINE, TEATRO, ARTE, ETC.