

CURRICULUM
ID-56238 JAVIER



Experiencia:

2020 PQS Piscinas, mantenimiento de cartera en químicos y maquinaria específica para el cuidado de la piscina.

2018 Heypar-It3 apertura de mercado, canal piscinas, totalmente ajenos a lo que hasta ahora, fabricación de adhesivos y siliconas, media de 4 clientes nuevos mensuales. Zona Cataluña.

2017 Ceasa-Grupo Corsa (sector ingeniería) Comercial nacional técnico. Apertura de nuevos clientes industriales, gestión de Canal venta directa, Grandes cuentas y mercado tradicional así como prescriptores. Venta técnica de osmosis, descalcificación y proyectos a medida. Venta a ingenierías y departamentos de potabilización industriales y organismos oficiales. Posibilidad de recomendación del director general.

2007-2016 CATRAL EXPORT GROUP SA (Sector Industria del Papel, Madera y Derivados) Delegado Comercial de zona Cataluña, Zaragoza y Huesca. (Ejecutivo Senior) Responsable de una cartera de más de 300 clientes de mercado tradicional, seguimiento comercial en grandes superficies, como Leroy Merlin, Bricodepot, Bauhaus, Carrefour y Bricomart, todas las centrales de grandes cuentas situadas en Catalunya, como Bricodepot (King Fisher) y Bauhaus y centrales de compra, como NCC/optimus, Ehli (cadena 88), Grup Gamma, Jardinarium, Jardiland etc.. Asesoramiento comercial y merchandising en GGCC, negociación y cierre de acuerdos con pequeños distribuidores y venta a tiendas en general. Cambio de empresa por motivos personales. Posibilidad de recomendación del director comercial.

2001 -2007 NRG GROUP SPAIN (GESTETNER actualmente RICOH) (Sector Informática, Internet, Multimedia y Telecomunicaciones) Ejecutivo de cuentas Responsable de una cartera de 182 cuentas asignadas. Asesoramiento comercial a clientes. Visitas concertadas y puerta fría a cuentas en zona comercial y elaboración de ofertas. Ampliación de cartera de clientes, negociación y cierre de acuerdos marco. Estudios de rentabilidad en la gestión documental de las empresas. Auditoría de equipos y estudios de costes. Gestión de oportunidades de venta en organismos oficiales y concursos públicos en ayuntamientos, colegios y hospitales. Seguimiento y asesoramiento constante a las empresas asignadas y sus usuarios. Soporte en ventas de software de gestión documental. Trato directo y continuado con altos directivos. Tramitación de rentings y operaciones financieras diversas, así como la venta y tramitación de seguros asociados a las ventas de equipos y servicios, venta de servicios y outsourcing.

1993 -2001 Sacobi SA (Sector Industria Alimentaria) Delegado comercial zona Barcelona Responsable de una cartera de más de 400 clientes. Catálogo con más de 1200 productos diferentes. Gestión de canal Horeca, supermercados y canal alimentación en general.

Idiomas: Castellano: Nivel hablado: Nativo Nivel escrito: Nativo Nivel comprensión: Nativo Catalán: Nivel hablado: Nativo Nivel escrito: Nativo Nivel comprensión: Nativo Inglés: Nivel hablado: Medio Nivel escrito: Medio Nivel comprensión: Medio (en formación)

Estudios: Curso de community manager (fundació Paco Puerto) Cursando actualmente inglés. Curso de lideratge d'equips (fundació Paco Puerto) Curso de inteligencia emocional (fundació Paco Puerto) 01/1975 -01/1983 Educación secundaria cursado en el Instituto Enric Tatchè Graduado escolar – F.P. 2-delineación- Cursos de ventas y gestión de cartera de clientes.- Curso de negociación comercial.- Curso de calidad personal. Consultoría de sistemas e informática y conocimientos informáticos sobre gestión documental y de impresión, así como dominio del paquete office. Cursos de venta, instalación y fabricación de productos químicos y de construcción, pinturas, impermeabilizantes, selladores y césped artificial. Iniciado master en ventas y dirección comercial, no terminado por incompatibilidad laboral.

Otros datos de interés: Nivel cultural medio-alto. Tipo de permiso de conducir: B (Coche) Disponibilidad para viajar: Según la frecuencia. Destino preferido: Comunidad autónoma.