



Curriculum Vitae

ID-56670 David

Datos

Personales

- Fecha de Nacimiento: 29/10/1977
- Domicilio: Alcalá de Henares 28806 Madrid

Experiencia EXLABESA BUILDING SISTEM

Fechas: Marzo 2020- Actualidad

Puesto: Delegado comercial Madrid

Actividad de la empresa: Fabricante nacional de sistemas de carpintería de aluminio.

Funciones: Gestión y ampliación de la actual cartera de clientes. Elaboración, presentación y negociación (desde las condiciones de venta hasta condiciones de entrega,).

REPRESENTACIONES JBV E HIJOS S.L.

Fechas: Mayo 2015- Febrero 2020.

Puesto: Delegado comercial.

Actividad de la empresa: Representación de Fabricantes de materiales para Saneamientos y climatización.

Funciones: Responsable de las ventas en la provincia de Madrid así como en, Toledo, Ciudad Real, Segovia y Ávila. Gestión de clientes, ampliación de clientes desde la primera visita hasta la reclamación de pagos pasando por cierre y venta de las distintas operaciones. El tipo de cliente son los distribuidores de materiales para fontanería, calefacción y climatización, así como diversas instaladoras.

PINEDA & LARIO, S.L.

Fechas: 2011- Abril 2015

Puesto: Administrador gerente de la sociedad.

Actividad de la empresa: Cervecería restaurante.

Funciones: Administración general de la cervecería. Compras, gestión de empleados, elaboración de cartas, menús, negociación con proveedores, seguimiento de stocks...

HYDRO BUILDING SYSTEMS- TECHNAL (GRUPO HYDRO)

Fechas: Enero 2007 – Diciembre 2010

Puesto: Responsable de ventas en la zona centro de España (Madrid, C. Real, Extremadura).

Actividad de la empresa: Líder en el mercado de fabricación y venta de sistemas de carpintería de aluminio.

Funciones: Gestión y ampliación de la actual cartera de clientes. Elaboración, presentación y negociación (desde las condiciones de venta hasta condiciones de entrega,).

PLATAFORMA MOYMA, S.L.

Fechas: Marzo 2004 – Enero 2007.

Puesto: Delegado Comercial grandes cuentas en zona norte de España. Desde enero de 2006 Delegado Comercial a nivel nacional.

Actividad de la empresa: Venta y distribución de maquinaria de elevación para obra pública.

Funciones: Gestión y ampliación de la cartera de clientes, desde la elaboración, hasta la negociación de las ofertas hasta su venta, facturación y servicio posventa.

TERMOVEN, S.L.

Fechas: Marzo 2003 – Marzo 2004.

Puesto: Técnico Comercial.

Actividad de la empresa: Fabricación de climatizadores industriales, cajas de ventilación, fancoils,...

Funciones: Elaboración, visita, negociación y venta a distribuidores e instaladores de aire acondicionado principalmente.

TECSON INGENIEROS, S.L.

Fechas: Febrero 2001 – Octubre 2002.

Puesto: Técnico comercial.

Actividad de la empresa: Fabricación y montaje de aislamientos acústicos en todo tipo de obras así como de la fabricación y suministro de compuertas cortafuegos para conductos de ventilación.

Funciones: Visitar cartera de clientes y prospección de mercado a nivel nacional. Elaboración de ofertas y posterior seguimiento hasta la entrega del material.

Formación

- Académica**
- 1992 -1995 Título de Bachiller en I.B. Avda. de los Toreros.
 - 1996-198 FP II Delineación especialidad Edificación.

- Conocimientos**
- Conocimientos a nivel de usuario de Microsoft Office (Access, Excel, FrontPage, PowerPoint y Word), Internet, programas de diseño gráfico y digitalización de imágenes (Corel Draw 9 y 10. Paint Shop Pro 7, Autocad, Ulead Photo Shop, Adobe Photoshop).

- Idiomas**
- Inglés, nivel medio.

- Otros**
- Permiso de conducir B1 expedido en Octubre de 1997.