

Currículum Vitae

Datos Personales

Custodio Jesús García Moya

☎ 687 718 876 | ✉ cjesusgarcia@hotmail.com

Perfil Profesional

Profesional senior en gestión comercial y desarrollo de negocio, con amplia experiencia en los sectores inmobiliario, energético y servicios. Especialista en captación de clientes, negociación y cierre de operaciones, así como en gestión administrativa, contable y gerencia, elaboración y firma de contratos y coordinación de procesos. Trayectoria consolidada en gestión de proyectos y equipos, cumplimiento normativo y fidelización de clientes. Perfil orientado a resultados, con alto nivel de autonomía y dominio de CRM y herramientas avanzadas de análisis de datos.

Formación Académica

- Grado en Derecho
- Experto Técnico Inmobiliario

Experiencia Profesional

- Asesor de Producción y Renove – Más Sol Energía, Granada (diciembre 2025 – enero 2026)
 - - Visitas a domicilios para verificar instalaciones fotovoltaicas y evidenciar posibles incidencias.
 - - Organizar con SAT resolución de incidencias
 - - Ofrecer diversas soluciones y ampliaciones a los clientes.
 - - Firma de contratos de venta cruzada, así como la financiación de las mismas.
 - - Contratación de nuevas instalaciones.
- Asesor de Admisiones – Mainjobs, Granada (junio 2025 – septiembre 2025)
 - - Asesoramiento en programa CODI Granada (Competencia Digital).
 - - Captación de colaboradores (academias, asociaciones, fundaciones, organismos públicos, AMPAs).
 - - Gestión de alumnado y organización de cursos.
- Consultor de Cumplimiento Normativo – Audidat, Granada (noviembre 2024 – febrero 2025)

- - Captación de empresas y sector público para servicios de cumplimiento normativo.
 - - Presentación de propuestas y seguimiento en CRM (Odoo).
 - - Contacto y colaboración con asesorías.
 - - Firma de contratos y fidelización de clientes.
- Asesor Comercial Empresas – Jovalcon (Orange Empresas), Granada (abril 2024 – agosto 2024)
 - - Captación de clientes para telefonía fija, móvil y fibra.
 - - Presentación, negociación y cierre de propuestas.
 - - Gestión documental y pedidos en CRM.
 - - Fidelización y seguimiento de contratos.
 - Delegado Comercial Energías Renovables – Enersonne Instalaciones Fotovoltaicas, Granada (2022 – 2023)
 - - Captación de empresas para instalaciones fotovoltaicas.
 - - Estudios energéticos, presentaciones y cierre de operaciones.
 - Captador de Viviendas Turísticas – Novasol Alquileres Vacacionales (2018 – 2022)
 - - Captación de viviendas y acuerdos con agencias inmobiliarias.
 - - Manejo de CRM (Salesforce).
 - - Firma de contratos, reportajes fotográficos y fidelización de propietarios.
 - Administración – S.T. Lidgroup (Instaladora de Gas Natural) (2011 – 2016)
 - - Coordinación de comerciales y planificación de proyectos.
 - - Reuniones con comunidades y promotores.
 - - Elaboración y negociación de presupuestos.
 - Gestión de Suelo (2007 – 2010)
 - - Captación y gestión de suelo residencial, hotelero y rústico para inversión en energías renovables.
 - Departamento de Ventas – Baer Energías Renovables (2006 – 2007)
 - - Coordinación del equipo comercial.
 - - Captación de clientes y cierre de operaciones.
 - - Formalización y firma de contratos.
 - Gestión de Suelo (2002 – 2006)
 - - Captación y gestión de suelo residencial, hotelero, terciario e industrial.

- Gerente de Agencia Inmobiliaria y de Seguros – Sur Servicios Inmobiliarios (1996 – 2002)
 - - Dirección y planificación de la agencia, coordinación de equipo comercial.
 - - Venta de promociones de obra nueva y viviendas de segunda mano.
 - - Captación y gestión de suelo residencial, hotelero, terciario e industrial.
 - - Análisis de mercado, estudios urbanísticos y relaciones con entidades públicas.
 - - Negociación y formalización de contratos y escrituras públicas.
 - - Financiación con entidades bancarias.
 - - Asesoramiento en seguros de inversión y patrimoniales.

Idiomas

- Francés (nivel intermedio)

Formación Complementaria

- Gestión y valoraciones inmobiliarias
- Urbanismo
- Ofimática avanzada (Word, Excel, PowerPoint, Outlook)
- Análisis de datos con Excel, Power Query, Power Pivot, Power BI
- Prevención de Riesgos Laborales (PRL Superior, Auditorías)
- Gestión de equipos de trabajo
- Calidad y organización del trabajo
- Protección de datos
- Técnicas de negociación
- El archivo en la oficina
- Alta del trabajador en la SS
- Diferentes cursos en materia de seguros
- Negocio por internet
- Contabilidad informatizada (Contaplus, Facturaplus)
- Energías renovables (térmica y fotovoltaica)
- Facturación y almacén

- Diferentes cursos en telecomunicaciones
- Desarrollo sostenible y gestión ambiental
- CRM: Salesforce, Odoo
- Marketing digital y venta online

Otras Aptitudes

- Manejo avanzado de herramientas ofimáticas e informáticas
- Carnet de conducir
- Experiencia en gestión de equipos y coordinación comercial