

CALLE PABLO GALIANA 11, MANZANARES (CIUDAD REAL
C.P. 13200) • **TÉLEFONO 676833972**

CARLOS JAVIER NOBLEJAS LACAVE

INFORMACIÓN PERSONAL

- Estado civil: Casado
- Nacionalidad: Española
- Edad: 43 años
- Fecha y Lugar de nacimiento: 24 de Julio de 1982, Manzanares (Ciudad Real)
- Permiso de Conducir B (desde el 19 -10-2001)
- Dispongo de coche propio

CURSOS DE FORMACIÓN

Actualmente cursando Curso de Key Account Manager a través del portal virtual de CEGOS.

Módulo de Formación en Prevención de Riesgos Laborales del área de Mozo de Almacén certificado por Risk Zero S.L.

Seminario-Taller: Habilidades de Comunicación (Oratoria y Elocuencia Eficaz), certificado por la Universidad de Castilla la Mancha.

IV Seminario sobre Derecho Inmobiliario Registral y Registro Mercantil, certificado por la Universidad de Castilla la Mancha.

Cuarto Nivel de Inglés del Laboratorio de Idiomas de Caja Madrid.

EDUCACIÓN

Título de Bachiller obtenido, el 5 septiembre de 2002, en el I.E.S St^a M^a de Alarcos Ciudad Real.

Cursado hasta 1º de Periodismo en la Universidad San Pablo CEU de Madrid

Cursado hasta 3º de Derecho en la Facultad de Derecho y CC. SS de Ciudad Real (Universidad de Castilla la

Mancha).

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Gestor Punto de Venta (GPV) desde Diciembre 2009 hasta la actualidad, en Mondelez Internacional.

Gestor del punto de venta, canal tradicional, desarrollando la actividad promocional de la compañía, negociación y ejecución de acciones promocionales en los P.V. Gestión de Cartera de clientes. Negociación y creación de exposiciones en los puntos de venta. Creación y desarrollo de vínculos profesionales con los distribuidores locales de los productos de la compañía.

Promotor desde Mayo del 2008 hasta Diciembre 2009, en el Grupo Garvey (Bodegas Garvey).

Siendo el responsable de toda la provincia de Ciudad Real. Mi trabajo consistía en visitar tanto a los distribuidores de la zona, para controlar el stock, gestión de pedidos, solución de incidencias, etc. Como acompañar a los comerciales de dichas distribuidoras a ver a sus clientes, realizar acciones promocionales con el fin de incentivar la venta de los productos de mi empresa.

Auxiliar administrativo durante los meses de Marzo y Abril del 2007, Severiano Gestión

Realizando labores administrativas, creando y organizando el archivo del Nuevo Hospital de Ciudad Real.

Asesor comercial desde Junio del 2007 hasta Enero 2008, en Talleres Jerónimo Martínez "Skoda".

Mantenimiento y ampliación de cartera de clientes. Compra-venta de vehículos usados y venta de vehículos nuevos. Mantenimiento de la exposición.

Asistencia a ferias y congresos relacionados con el mundo del automóvil.

Asesor comercial publicitario desde Febrero del 2007 hasta junio 2007, en la empresa QDQ media.

Mantener cartera de clientes, aumentando inversiones.

Aumentar dicha cartera a través de clientes potenciales.

Concertación de reuniones, tanto presencial como telefónica, con los clientes o posibles clientes.

Asesoramiento publicitario.

Negociación y cierre de contratos

Agente inmobiliario. Desde Noviembre del 2005 hasta Febrero 2007, en la inmobiliaria TECNOCASA.

Labores comerciales de captación de clientes e inmuebles para su posterior venta. Gestión de dichos inmuebles. Trato tanto con los compradores como con los vendedores. Ejecución de ventas y tramitado de todos los papeles que conlleva la compra-venta. Gestión de cobros.

OTROS CONOCIMIENTOS

Inglés a nivel medio en comprensión y medio en cuanto al inglés hablado y escrito.

Informática a nivel de usuario medio - alto, programas como: Word, Excel, PowerPoint, Access, etc.