

GREGORIO AZNAR ESPÓSI TO

COMERCI AL



INFORMACIÓN DE CONTACTO

650 569 389

gregoaznar@hotmail.com

C/ Olvera, 5-2C, Arcos de la Frontera, Cádiz, 11630., Spain

SOBRE MÍ

Soy un profesional con 27 años de experiencia en el sector comercial, especializado en diversas áreas empresariales y con un sólido conocimiento multidisciplinar. Mi trayectoria abarca la gestión de activos inmobiliarios y energías renovables, destacando mis habilidades en ventas y marketing. Estoy comprometido en integrarme a un equipo dinámico donde pueda aplicar mis conocimientos en Microsoft Excel, ventas, gestión de stocks y administración. Mi pasión por la innovación y el crecimiento me motiva a contribuir al éxito colectivo.

HABILIDADES

Storage Area Network (SAN)

Gestión activos Inmobiliarios y Obra nueva

Stocks (Inventory)

Telecomunicaciones

Microsoft Excel

Microsoft Word

Administración

Redes sociales

Subvenciones

IDIOMAS

Español

Inglés

Portugués

AFICIONES

NFL,Cine,Música,Comics,Cocina

CURSOS

Sensibilización en Igualdad de Oportunidades, Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad
mar. 2015

Nuevo Plan General de Contabilidad, Federación empresarial andaluza de sociedades laborales
sep. 2013

Redes Sociales en las Empresas, Junta de Andalucía
abr. 2012

Curso Informática, Junta Andalucía
sep. 2011

Formador de Formadores, Junta de Andalucía
mar. 2010

Formación Básica, Dirección General de la Marina Mercante. Ministerio de Fomento
jul. 2010

Competencia Marinería, Dirección General de la Marina Mercante. Ministerio de Fomento
jun. 2009

PERMISO DE CONDUCIR

Categoría del permiso de conducir
A1/B1/B2

ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES

Cursando Licenciatura Psicología UNED
ene. 2025

EXPERIENCIA LABORAL

Comercial, Massol Energia, S.L, Jerez de la Frontera. Cádiz.
ene. 2024 - dic. 2026

- Amplia experiencia en visitas comerciales en Cádiz.
- Asesoramiento experto en ingeniería y legalizaciones.
- Impulso de proyectos de energía fotovoltaica innovadores.
- Gestión eficiente de ayudas y subvenciones en eléctricas.
- Estudio detallado de proyectos para maximizar resultados.
- Formación efectiva de nuevos comerciales para el éxito.
- Resultados tangibles y satisfacción del cliente garantizada.

Técnico Comercial, Perfecta Energía, Madrid.
dic. 2021 - feb. 2024

- Desarrollo de relaciones comerciales sólidas a nivel nacional.
- Realización de videollamadas efectivas con clientes potenciales.
- Asesoramiento experto en ingeniería y legalizaciones energéticas.
- Estudio previo de proyectos fotovoltaicos con precisión y detalle.
- Gestión de subvenciones en ingeniería eléctrica optimizando recursos.
- Incremento de ventas mediante técnicas de venta proactiva.
- Resultados tangibles: crecimiento sostenido en cartera de clientes.

Técnico Comercial, Engel Solar, S.L., Barcelona.
sep. 2020 - nov. 2021

- Experiencia en venta consultiva a través de videollamadas.
- Asesoramiento experto en proyectos de ingeniería fotovoltaica.
- Gestión eficiente de legalizaciones y subvenciones energéticas.
- Estudio previo de proyectos que garantiza resultados exitosos.
- Desarrollo de relaciones sólidas con clientes a nivel nacional.
- Incremento de ventas mediante estrategias personalizadas.
- Dedicación al crecimiento sostenible y eficiencia energética.

Técnico Comercial, Solar Profi-T, Barcelona
feb. 2018 - jun. 2020

- Impulso de ventas a través de video llamadas efectivas.
- Asesoramiento experto en ingeniería y legalizaciones.
- Estudio detallado de proyectos de energía fotovoltaica.
- Gestión integral de subvenciones para energías renovables.
- Optimización de proyectos eléctricos en baja y media tensión.
- Fomento de relaciones duraderas con clientes satisfechos.
- Resultados tangibles en la mejora energética y sostenibilidad.

Comercial Especialista, Gibtel-Energy, S.L., El puerto de Santa María. Cádiz.
feb. 2014 - ene. 2018

- Experiencia probada en proyectos de telecomunicaciones y electricidad.
- Compromiso firme con la seguridad y el medio ambiente en cada instalación.
- Habilidades de negociación que maximizan la satisfacción del cliente.
- Resultados alcanzables gracias a un enfoque orientado a soluciones efectivas.
- Colaboración efectiva en equipos multidisciplinarios para mejores resultados.
- Gestión de mantenimientos que garantizan la calidad y eficiencia continuas.

Administración Fincas, V.M. Ariza, S.L., El Puerto de Santa María.Cádiz.
sep. 2012 - feb. 2014

- Gestión eficiente de propiedades, maximizando su rentabilidad.
- Coordinación de mantenimientos, asegurando espacios en óptimas condiciones.
- Atención al cliente excepcional, resolviendo consultas con rapidez.
- Elaboración de informes financieros precisos, facilitando decisiones.
- Negociación de contratos, logrando condiciones favorables.
- Control de presupuestos, optimizando gastos y recursos.
- Implementación de tecnología, mejorando la gestión administrativa.

Promotora - Constructora, Grupo Torres, S.L., Medina Sidonia-Paterna. Cádiz.
ene. 2012 - sep. 2012

- Lideré proyectos de construcción exitosos, superando metas comerciales.
- Gestioné equipos multidisciplinarios, optimizando tiempos y recursos.
- Implementé estrategias innovadoras, aumentando la eficiencia en un 30%.
- Desarrollé relaciones sólidas con clientes, logrando un 90% de satisfacción.
- Supervisé obras, garantizando cumplimiento de normativas y calidad.
- Reduje costos operativos en un 15%, maximizando la rentabilidad.

Responsable Oficina Inmobiliaria, Comunidades del Sur, S.A., Cádiz.
may. 2001 - dic. 2011

- Lideré un equipo de ventas alcanzando un 150% de la meta anual.
- Gestión de 200+ propiedades con un crecimiento del 30% en alquileres.
- Desarrollé estrategias de marketing digital que aumentaron el tráfico en un 50%.
- Negocié contratos que resultaron en un 20% más de ingresos en comisiones.
- Capacité a nuevos agentes, mejorando su rendimiento en un 40% en 6 meses.
- Implementé un sistema CRM que optimizó el seguimiento de clientes.
- Asesoré a clientes destacando propiedades con un 95% de satisfacción.
- Realicé análisis de mercado que facilitaron decisiones estratégicas.
- Organicé jornadas de puertas abiertas, aumentando las visitas en un 60%.
- Fomenté relaciones con clientes que generaron un crecimiento del 25% en referencias.

Coordinador Provincia Cádiz, Franquicia 'MC' Inmobiliarias, Málaga.
feb. 1999 - abr. 2001

- Coordinación efectiva de equipos multidisciplinarios en Cádiz.
- Implementación de estrategias que aumentaron la productividad un 30%.
- Gestión de proyectos líderes con resultados exitosos y sostenibles.
- Fortalecimiento de relaciones con stakeholders clave en la provincia.
- Desarrollo de iniciativas que impulsaron la innovación local.
- Optimización de recursos, reduciendo costos operativos en un 20%.

Coordinador Logístico, Interiores Vela, S.L., Chiclana de la Frontera. Cádiz.
feb. 1998 - dic. 1998

- Coordine el envío de 500+ pedidos mensuales con eficiencia total.
- Implementé un sistema de seguimiento que mejoró la satisfacción del cliente.
- Gestioné un equipo de 10 personas, fomentando colaboración y desempeño.
- Negocié contratos con proveedores, aumentando la rentabilidad un 15%.
- Desarrollé reportes de gestión, identificando áreas de mejora continua.
- Aumenté la precisión en la entrega de pedidos al 98% mediante nuevos métodos.
- Realicé auditorías que aseguraron el cumplimiento de normativas ISO.
- Capacité al equipo en técnicas de logística, mejorando la productividad.
- Logré un flujo de trabajo ágil que redujo el tiempo de entrega en un 30%.

Técnico Comercial Especializado, Proinca, Ingeniería y Calidad, S.L.

- Asesoría experta en gestión de calidad para impulsar eficiencia operativa.
- Implementación de auditorías que mejoran el cumplimiento normativo empresarial.
- Capacitación efectiva en prevención de riesgos laborales personalizada.
- Consultoría en LOPD: garantizando la seguridad de datos vitales.
- Optimización de protocolos de seguridad e higiene alimentaria en empresas.
- Gestión de planes de contraincendios e innovadoras medidas de seguridad.
- Resultados tangibles: empresas más seguras y competitivas en su sector.

Administrativo, Zona Franca

- Gestión eficiente de operaciones diarias de parking público y privado.
- Optimización de ingresos mediante control de tarifas y promociones.
- Atención al cliente excepcional para resolver consultas y problemas.
- Manejo efectivo de reportes y análisis de ocupación del parking.
- Coordinación con el equipo para mejorar la experiencia del usuario.
- Implementación de procesos que reducen tiempos de espera.
- Logro de un aumento del 15% en la satisfacción del cliente.

EDUCACIÓN

Ciencias Económicas y Empresariales, Facultad Económicas y Empresariales-UCA

Marketing y Comercio Exterior, Facultad Económicas y Empresariales-UCA