

CURRICULUM VITAE

NOMBRE: Cristóbal

APELLIDOS: Ramos Cazorla

DNI: 75245220F

FECHA DE NACIMIENTO Y LUGAR: 12.04.1978- en Almería

DIRECCIÓN: Calle Teide 6, Húercal de Almería 04230

TELEFONO: 639052600

CORREO ELÉCTRONICO: crisbaltopares@hotmail.com

PERMISO DE CONDUCCIÓN: A1, B **Vehículo propio:** Si

FORMACIÓN

LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GERENTE DE EMPRESA CAMPONIX SL 2002- 2005

Director Comercial Territorial en Andalucía Editorial Siloe S.L. 2005 – 2012

Funciones: Marcar los objetivos concretos a los delegados comerciales.

Resolver los problemas comerciales o de marketing.

Tomar las decisiones necesarias y oportunas.

Establecer prioridades.

Actuar como un líder.

Dar ejemplo a toda la estructura de ventas.

Concretar la estrategia comercial.

Elaborar la previsión de ventas.

Elegir las formas de retribución de estos (fijo, variable, incentivos, Comisiones).

Establecer la política de precios junto al Dpto. de marketing y producción.

Reportar a dirección general.

Diseñar las estrategias.

Apoyar en la captación y negociación con las Grandes Cuentas o con los Clientes establecidos.

Gestionar la cartera de clientes.

Director Comercial en Incoal S.L 2012– 2018.

Funciones: Planificar la actividad comercial
Ejecutar el plan comercial y el presupuesto anual.
Búsqueda de negociación.
Establecer acuerdos de mercado, instituciones, etc.
Diseñar los programas de formación, de incentivos y remuneración.
Motivar a los comerciales.
Preparar las visitas de venta.
Control del equipo comercial.

Director Comercial en Collyfer S.L febrero 2019 – junio 2023

Funciones: Dirigir, gestionar supervisar las actividades de los comerciales y del personal de venta y establecer incentivos por metas.
Supervisar la selección del personal de comercialización y ventas y controlar su rendimiento.
Establecer los objetivos de venta del departamento comercial.
Reclutar las previsiones de ventas.
Diseñar las estrategias de venta.
Elegir las formas de retribución de estos (fijo, mas variable, incentivos, comisiones).
Reportar a Dirección General.
Formación continúa con estrategias de venta.

Director Comercial Provincial en Antea Prevención 2024-2025**IDIOMAS**

Alemán: nivel medio.
Italiano: nivel medio.

Habilidades:

Liderazgo.
Visión estratégica.
Capacidad en tomar decisiones.
Capacidad analítica.
Facilidad para trabajar en equipo.
Persistencia y constancia para obtener los resultados deseados.
Buena capacidad de comunicación, tanto verbal como escrita.

Gran capacidad para resolver problemas.
Saber delegar.

OTROS DATOS

- Disponibilidad para la incorporación inmediata
- Flexibilidad de horarios.
- *Total disponibilidad para viajar.

LA MAYOR VIRTUD LA EMPATIA Y LA GRAN CAPACIDAD DE
NEGOCIACION.

POSEO CERTIFICADO DE DISCAPACIDAD