

# ANTONIO NIETO MÁRQUEZ

COMERCIAL SENIOR | FERRETERÍA INDUSTRIAL | 20+ AÑOS DE EXPERIENCIA

639 96 24 25 | canijonene@gmail.com | Calle Andrómeda, 15 • CP: 29010 • Málaga, España

## RESUMEN EJECUTIVO

Profesional comercial con más de 20 años de experiencia consolidada en el sector de ferretería industrial y productos de acero inoxidable. Trayectoria exitosa en Hispania S.L. desde 2006, liderando el desarrollo de negocio y la gestión estratégica de carteras de clientes de alto valor. Expertise demostrado en negociación comercial B2B, prospección de nuevos mercados y consecución sistemática de objetivos comerciales. Perfil orientado a resultados con sólidas competencias en liderazgo comercial, comunicación ejecutiva y planificación estratégica de rutas.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### Comercial de Ferretería Industrial

Inoxidables Hispania S.L. | 2006 – Actualidad (19 años)

- ▶ Desarrollo estratégico y gestión integral de cartera de clientes B2B en el sector de ferretería industrial y productos de acero inoxidable de alta gama
- ▶ Consecución consistente de objetivos comerciales y KPIs establecidos, con fidelización de clientes mediante servicio personalizado de excelencia
- ▶ Prospección activa de nuevos mercados, presentación ejecutiva de soluciones y negociación de condiciones comerciales win-win
- ▶ Planificación estratégica y optimización de rutas comerciales para maximización de contactos efectivos
- ▶ Análisis de tendencias de mercado y adaptación proactiva de estrategias comerciales

### Inspector de Zona

Círculo de Lectores S.A. | 1995 – 2005 (10 años)

- ▶ Supervisión operativa y coordinación de equipos comerciales en zona geográfica asignada
- ▶ Control de cumplimiento de objetivos comerciales, análisis de resultados y reporting ejecutivo
- ▶ Formación continua, coaching y motivación de equipos comerciales
- ▶ Implementación de mejores prácticas comerciales y estrategias de venta consultiva

### Jefe de Restaurante

Gofy Carrefour | 1987 – 1994 (7 años)

- ▶ Gestión operativa integral del establecimiento con supervisión directa de equipos multidisciplinares
- ▶ Excelencia en atención al cliente y gestión efectiva de incidencias con orientación a la satisfacción
- ▶ Control exhaustivo de inventarios, gestión de pedidos y cumplimiento riguroso de normativas de higiene y seguridad alimentaria

## COMPETENCIAS CLAVE

- ▶ Desarrollo de Negocio B2B
- ▶ Negociación Comercial
- ▶ Gestión de Carteras
- ▶ Orientación a Resultados
- ▶ Comunicación Ejecutiva
- ▶ Liderazgo Comercial
- ▶ Planificación Estratégica
- ▶ Análisis de Mercado

## FORMACIÓN

**FP en Electrónica Industrial** Formación Profesional de Primer y Segundo Grado

### Certificaciones Profesionales:

- Manipulador de Alimentos
- Seguridad e Higiene en el Trabajo

## IDIOMAS

**Español** — Nativo

**Inglés** — Nivel A2 (Básico)

## INFORMACIÓN ADICIONAL

- ✓ Carnet de conducir tipo B
- ✓ Vehículo propio disponible
- ✓ Disponibilidad horaria completa
- ✓ Disponibilidad para viajar