

JUAN CARLOS DEL VALLE MELO

Residencia: Cantabria
Nacimiento: 03/03/1990
E-mail: del-valle@hotmail.com
Teléfono: 628411945



OBJETIVO PROFESIONAL

Busco un puesto estable donde poder crecer profesionalmente, aportando mi experiencia en ventas, mi capacidad para generar confianza con los clientes y mi compromiso diario con los objetivos del equipo. Creo en la profesionalidad, la cercanía y el valor humano en las relaciones comerciales.

FORMACIÓN ACADÉMICA Y COMPLEMENTARIA

2017	Gestión Comercial y Marketing. 80 horas. Ayuntamiento de Santander y EOI Escuela de Negocios.
2014 - 2016	Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales. IES Las Llamas. Módulos Profesionales: Técnicas de venta y negociación, Organización de equipos de ventas, Marketing digital, Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales.. - 3º Finalista en el concurso de emprendedores del E2 de la Universidad de Cantabria con un “kaiten sushi” (2015) - 5º Finalista en el programa Yuzz España con un carro de la compra inteligente (2016)
2014	Bachillerato de Ciencias Sociales y Humanidades. IES Pereda.
2009	Monitor de Ocio y Tiempo Libre en la Escuela 4 Gatos (350 horas).
2008 - 2009	Voluntario en A.M.P.R.O.S.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Oct 2025 Sept 2025	INTEGRA2. Auxiliar administrativo en Transporte y Logística de Aprovisionamiento y Almacenamiento. - Gestión integral de expediciones y documentación (liquidación, albaranes, cartas de porte y cierre de almacén) con operativa en SAP. - Planificación y asignación de rutas/repartos, coordinación de recogidas y atención al cliente con resolución de incidencias para garantizar entregas puntuales.
Feb 2025 Nov 2024	RECAMBIOS ROLMAR, SL. Comercial Viajante (venta, alquiler y reparación de maquinaria industrial) - Prospección y captación de clientes en zonas rurales e industriales, desarrollando y gestionando una cartera sólida. - Fidelización mediante visitas periódicas, asesoramiento personalizado y seguimiento postventa. - Presentación y demostración técnica de maquinaria, adaptando soluciones a las necesidades del cliente. - Negociación, elaboración de presupuestos y cierre de ventas, cumpliendo objetivos comerciales y planificando rutas eficientemente. - Representación de la empresa en ferias y eventos, análisis de competencia y registro de actividad en CRM.
Sept 2024 Abril 2024	FLEXICAR INTERNACIONAL SL. Asesor Automoción - Asesoramiento y venta al detalle de vehículos en concesionario. - Tasación de vehículos y detección de oportunidades en el mercado. - Gestión de leads, emisión y recepción de llamadas, y seguimiento de clientes. - Tramitación de financiaciones y atención en visitas concertadas. - Trabajo en equipo orientado a objetivos de venta.

Dic 2023 Jun 2022	DATA COL HISPANIA SL. Vendedor - Gestión integral de ventas B2B de consumibles, maquinaria y ferretería para talleres e industria. - Seguimiento de cartera de clientes y análisis de resultados comerciales. SAP. - Prospección activa y captación de nuevas oportunidades de negocio.
Sept 2021 Ene 2021	VLEX. Representante Comercial - Ventas en el mercado español de plataforma global de inteligencia legal. - Captación y gestión de clientes mediante CRM y leads telefónicos. - Presentación de demos online y elaboración de propuestas comerciales.
Dic 2019 Ene 2019	Jefe de ventas en SECURITAS DIRECT. - Gestión de equipo de 2-5 personas y liderazgo orientado a resultados. - Negociación, conversión de leads y cumplimiento de KPI's. - Organización de rollplays y seguimiento de encuestas de calidad. - Dotes organizativas, responsabilidad y resolución de conflictos.
Dic 2018 Jun 2017	Comercial especialista master en SECURITAS DIRECT. - Prospección de nuevos clientes a través de puerta fría, referidos y colaboradores. - Seguimiento de operaciones y mantenimiento de cartera.
Jun 2016 Mar 2016	GENTLEMAN'S QUARTERS. Dependiente-Adjunto - Prácticas en Cork (Irlanda) en el sector textil, ofreciendo atención y orientación al cliente en inglés.

OTRAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

- Microsoft Office 365 (Excel, Word, Outlook, PowerPoint) – Nivel avanzado.
- CRM y ERP – Gestión avanzada de clientes, oportunidades y seguimiento comercial. (Force Manager, Netsuit...)
- 3CX – Comunicación, seguimiento y gestión administrativa de clientes.
- Rapid2 (logística y transporte) – Control y trazabilidad de envíos y pedidos.

IDIOMA

- Inglés: Nivel Medio-Alto B2 (Hablado y escrito)