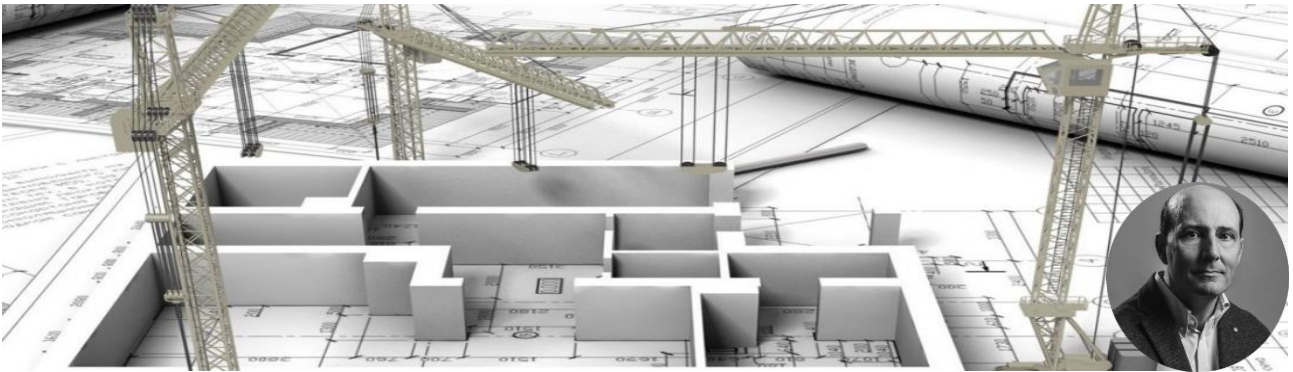




- Experiencia consolidada en el sector de Construcción, dentro del ámbito multinacional, con una orientación clara a objetivos y clientes.
- Profundo conocimiento del canal contract como Prescriptor (A&D's, direcciones facultativas de obra, consultorías, ingenierías, real state y fondos de inversión).
- Gestión eficaz de la Distribución (Modern trade y tradicional), oems, empresas aplicadoras y fabricantes.
- Preocupación por aportar valor a los clientes. Alto nivel de compromiso, fuertes habilidades en planificación y organización. Orientado a la innovación.

ID-56277

Juan Carlos



IDIOMAS Y SISTEMAS



Graflex Acoustic Solutions <https://www.graflexacoustics.com/>

Empresa especializada en soluciones acústicas e insonorización (Revestimientos, losetas y paneles en base caucho y grafeno)

Feb20 – Jul20 Sales Manager

- 40 clientes – 600K€
- Gestión de obras y proyectos nacionales e internacionales con el canal contract (constructoras, promotoras, ingenierías y arquitectos)
- Labor prescriptiva con toda la gama de soluciones de aislamiento acústico.
- Charlas técnico-formativas en dicho canal.
- Manejo de la distribución a nivel nacional, así como empresas instaladoras y aplicadoras.

LG Hausys <https://himacs.eu/es>

Empresa líder en el sector de construcción (Superficies sólidas y otros revestimientos)

Ene19 – Mar19 Sales Manager

Reportando al Responsable europeo de proyectos y prescripción

- 20 clientes – 3M€
- Gestión de distribuidores España y Portugal, fabricantes, oems y canal contract.

EDUCACION

2019 Gestor integral de agua urbana –Comunidad de Madrid

2008-09 Técnico Superior en PRL – Comunidad de Madrid

2008 Curso Superior de Trade Marketing - CESMA Business School

2001 Grado en International Business y Computación, Raritan Valley C.C., NJ USA

2000 – Gestión Comercial y Marketing – CEOE/CEPYME

1996-00 Licenciado en Historia – Universidad Complutense de Madrid

Saint-Gobain Weber <https://www.es.weber/>

Empresa líder en el sector de fabricantes de morteros industriales

Abr02 – Dic18 Delegado Técnico Comercial

Reportando al Director Regional de ventas estratégico de Zona Centro

- Manejo de 60 clientes con una facturación de 1,3M€ (2016-18)
- Negociación y cierre de acuerdos nacionales con la Gran Distribución (Grupo Adeo: Bricomart + Leroy Merlin y La Plataforma de la Construcción)
- Logro de un 20% de crecimiento de las familias de productos de suelos y morteros técnicos
- Cambio en el mix de clientes apostando por la Gran Distribución en detrimento del canal tradicional acorde al Pac y a los objetivos anuales.
- Formación a los equipos comerciales de los clientes.
- Negociación y seguimiento de los acuerdos promocionales, publicitarios y de marketing.
- Control mensual de stocks y rotación de cada producto y familia en punto de venta.
- Manejo de una cartera de 100 clientes y una facturación de 700K€ (2002-15)
- Gestión de distribuidores, ceramistas, materiales de construcción y empresas aplicadoras.
- Incremento del 30% ventas en los productos de colocación cerámica y morteros de rejuntado durante esta primera etapa.
- Consecución anual de los objetivos.
- Trato con todos los intermediarios con poder de decisión.
- Acciones promocionales, marketing, publicitarios y formativas para aplicadores, distribuidores y prescriptores
- Charlas técnicas impartidas en colegios oficiales y entidades públicas/privadas del sector.

Ajax Manufacturing Co. Inc., NJ - USA

<http://www.ajax-ceco.com/home.asp?ID=2>

Empresa constructora de chasis de camiones

Ene 01 – Dic 01 Responsable de Import-Export

Reportando directamente al Manager de Import-Export

Área de trabajo Nafta y tri-state área (NY,NJ y Connecticut)

- Crecimiento del 20% en ventas con un cierre de 157M\$, trabajando con los departamentos de ingeniería y ventas, realizando acciones comerciales conjuntas.