



CURRICULUM VITAE

JOSE MARIA G.

FORMACIÓN REGLADA

Diplomado en Relaciones Laborales por la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla.

IDIOMAS

Inglés nivel medio en comprensión, conversación y escritura.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

DIRECTOR COMERCIAL SOLITIUM SUROESTE, S.L.U. (GRUPO SOLITIUM)

Fechas: Febrero 2017 a Actualidad; Sector Tecnológico.

Responsable del Departamento de Production Printing (equipos de Impresión Profesional de Alto Volumen).

Funciones:

- Interlocución y punto intermedio con los fabricantes, negociando condiciones, descuentos y planes de formación.
- Reclutamiento, selección y formación del equipo de ventas.
- Supervisión, seguimiento y apoyo al equipo de ventas, gestionando un equipo de 2 comerciales especialistas.
- Marcar las zonas comerciales y asesoramiento sobre clientes potenciales, gestionando las provincias de Sevilla, Cádiz y Huelva.
- Motivar y dinamizar al equipo de ventas bajo mi responsabilidad.
- Gestión directa de cuentas específicas.
- Planificación de la estrategia a seguir.
- Hacer cumplir las cuotas marcadas, cerrando el año 2019 con un volumen total de facturación de 741.479 €.
- Desarrollar junto con Dirección General el plan de Incentivos.
- Reporte a Dirección General.
- Target de clientes Sector Artes Gráficas.

DIRECTOR COMERCIAL IRIS-COPY, S.L.

Fechas: Septiembre 2013 a Febrero 2017. Sector Tecnológico.

Responsable del Departamento Comercial.

Funciones:

- Negociación con entidades financieras y gestión de las operaciones de renting.
- Interlocución y Negociación con los fabricantes tanto en precios, márgenes, rappel y formas de pago.
- Reclutamiento, selección y formación del equipo de ventas.
- Supervisión, seguimiento y apoyo al equipo de ventas, gestionando un equipo de 5 comerciales.
- Marcar las zonas comerciales y asesoramiento sobre clientes potenciales, gestionando las provincias de Sevilla, Cádiz y Huelva.
- Motivar y dinamizar al equipo de ventas bajo mi responsabilidad.
- Gestión directa de cuentas específicas.
- Planificación de la estrategia a seguir.
- Hacer cumplir las cuotas marcadas.
- Desarrollar junto con Dirección General el plan de Incentivos.
- Reporte a Dirección General.

EJECUTIVO COMERCIAL EUROINTEGRAL DE SERVICIOS INFORMATICOS, S.L.

Fechas: Enero 2013 a Septiembre 2013. Sector Tecnológico.

Ejecutivo Comercial. Funciones:

- Responsable del área de Trazabilidad y movilidad.
- Comercialización de productos como lectores de códigos de barra, sistemas RFID, soluciones de movilidad con PDA, impresoras de etiquetas, tickets y PVC.
- Comercialización de aplicaciones para el sector de radiológico, como por ejemplo PACS, soluciones de impresión de informes en papel y grabación en soporte óptico con robots Epson.

EJECUTIVO COMERCIAL SEVILLANA DE OFIMATICA, S.L.

Fechas: Octubre 2009 a Diciembre 2012. Sector Tecnológico.

Ejecutivo Comercial. Funciones:

- Gestión de clientes en las zonas asignadas.
- Venta de Impresoras y equipos Multifuncionales.
- Distribuidor Oficial de marcas como Konica Minolta y Ricoh.
- Target de clientes sector PYMES.
- Adicionalmente, gestión de clientes de Artes Gráficas en Sevilla, Cádiz y Huelva.

EJECUTIVO COMERCIAL DOCUIMPRESION XXI, S.L.

Fechas: Enero 2007 a Octubre 2009. Sector Tecnológico.

Ejecutivo Comercial. Funciones:

- Gestión de clientes en las zonas asignadas.
- Venta de Impresoras y equipos Multifuncionales.
- Distribuidor exclusivo de Xerox.
- Target de clientes sector PYMES.
- Adicionalmente, gestión de todas las papelerías de Sevilla y Provincia.

EJECUTIVO COMERCIAL DIGITARIUM, S.L.

Fechas: Enero 2006 a Enero 2007. Sector Tecnológico.

Ejecutivo Comercial. Funciones:

- Gestión de clientes en las zonas asignadas.
- Venta de Impresoras y equipos Multifuncionales.
- Distribuidor exclusivo de Xerox.
- Target de clientes sector PYMES.

EJECUTIVO COMERCIAL MASTERING INFORMATICA INTEGRAL, S.L.

Fechas: Junio 2005 a Enero 2006. Sector Tecnológico.

Ejecutivo Comercial. Funciones:

- Gestión de clientes en las zonas asignadas.
- Venta de Impresoras y equipos Multifuncionales.
- Distribuidor exclusivo de RICOH.
- Target de clientes sector PYMES.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA Y CONOCIMIENTOS INFORMATICOS

- Entornos Windows, Paquete Office, Internet / Intranet, CRM, Redes sociales, Correo Electrónico.
- Curso de Contabilización del IVA y del Impuesto sobre Sociedades, impartido por la Conf. de Empresarios de Andalucía, (C.E.A.).
- Curso de Gestión de Nóminas y Seguros Sociales, impartido por la Conf. de Empresarios de Andalucía, (C.E.A.).
- Curso de Nominaplus, impartido por la Conf. de Empresarios de Andalucía, (C.E.A.).
- Curso de Productividad personal y gestión del tiempo impartido por la empresa TDSsystem.
- Curso de Neuroventas impartido por la empresa TDSsystem.
- Curso de Gestión del Cambio impartido por la empresa Ideas Positivas.

APTITUDES

- Trabajo en equipo, Liderazgo, Toma de decisiones, Mediación, Planificación, Organización, Priorización, Habilidades de comunicación, Creatividad, Polivalencia, Capacidad de trabajo, Proactividad, Innovación, Compromiso, Decisión, Responsabilidad, Orientación a objetivos, Negociación.