



ID-58918 Sergio Daniel

Fecha de nacimiento: 9 de Agosto de 1971

Dirección: Sant Esteve de Sesrovires

EXPERIENCIA LABORAL

- **Técnico Comercial. Prolians Metalco (Febrero 2018 – Enero 2022)**
 - Gestión y análisis comercial de Grandes Cuentas
 - Visita a Clientes
 - Seguimiento de ofertas
 - Proyectos de control de stock
 - Acuerdos comerciales con proveedores y clientes
- **Monitor deportivo. Espadel (Enero 2017 – Actualidad)**
 - Gestión y organización de eventos deportivos
 - Gestión de escuela infantil y de adultos
 - Entrenador (clases particulares y de grupos)
- **Director Comercial/Deportivo. MesKpadel Anoia (Febr. 2017 – Ag. 2017)**
 - Gestión comercial del club y captación de socios.
 - Organización y gestión de eventos deportivos.
 - Gestión de escuela infantil y de adultos.
 - Gestión y organización del personal deportivo y administrativo del club.
- **Monitor deportivo. Life X Padel (2016 – En. 2017)**
 - Gestión y organización de eventos deportivos
 - Gestión de escuela infantil y de adultos
 - Entrenador (clases particulares y de grupos)
- **Director Comercial/Deportivo. Espadel Club (2014 – 2016)**
 - Gestión comercial del club y captación de socios.
 - Organización y gestión de eventos deportivos.
 - Gestión de escuela infantil y de adultos.
 - Gestión y organización del personal deportivo y administrativo del club.
- **Representante de ventas. Akkeron Sport, S.L. (2014 – 2016)**
 - Comercial de punto de venta en Región Este (Catalunya y Andorra).
 - Prospección y captación de nuevos clientes.
 - Gestión y análisis de cuentas.
 - Seguimiento de ventas.
 - Negociación de acuerdos comerciales con clientes.
 - Visitas a clientes.
 - Imagen y representación deportiva de la marca.
- **Monitor. Clubs: Slam Padel, Padel Indoor Can Amat, Padel Center Penedés (2013 - 2014)**
 - Gestión de escuela de adultos e infantil.
 - Organización de eventos deportivos.
 - Entrenador personal.

- **Ejecutivo de Grandes Cuentas. Grupo Würth Industria España, S.A. (2002 – 2013)**
 - Gestión y análisis de Grandes Cuentas.
 - Negociación de acuerdos comerciales con clientes.
 - Seguimiento de ventas.
 - Visitas a clientes.
 - Prospección y captación de clientes.

APTITUDES Y LOGROS

- Capacidad analítica y gestión organizativa
- Organización de eventos
- Orientado al cliente y con enfoque a resultados

- ✓ Curso de Técnicas de Venta
- ✓ Formación teórica y práctica en Pferd
- ✓ Curso de alto rendimiento y bienestar
- ✓ Curso de gestión de equipos