



DATOS PERSONALES

ID-50163

DOMICILIO: GETAFE - MADRID
FECHA NACIMIENTO: 04/06/65
LUGAR NACIMIENTO: MADRID
CARNET DE CONDUCIR: B

FORMACIÓN ACADÉMICA

✦ BACHILLER SUPERIOR, COU, CURSOS SUPERIORES NO REGLADOS

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- ☒ 2004 – Master en dirección comercial de Artes Graficas Instituto Tajamar
- ☒ 2003 – Técnicas de trabajo en grupo - Consultora Dynargie
- ☒ 2002 – Entrenamiento para una Venta Eficaz – Módulo 3 – Consultora Dynargie
- ☒ 2001 – Entrenamiento para una Venta Eficaz – Módulo 2 – Consultora Dynargie
- ☒ 2000 – Entrenamiento para una Venta Eficaz – Módulo 1 – Consultora Dynargie
- ☒ 1996 – Master Técnico en Marketing por el Ministerio de Trabajo

OTROS CONOCIMIENTOS

 **IDIOMAS:** Ingles medio

 **INFORMATICA:** Dominio entorno Windows, CRM, Sales Force

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Marzo 2017- Actualidad - Xeikon. Empresa de ámbito internacional dedicada al desarrollo fabricación y comercialización de maquinaria industrial digital para el entorno gráfico, como Sales Manager Labels & Packaging para la Península Ibérica, con las siguientes funciones.

- Incremento de volumen de ventas en los clientes ya existentes.
- Captación y venta de equipos en nuevas cuentas y fidelización de las mismas.
- Desarrollo de la venta por cifra, margen bruto y beneficios.
- Desarrollo completo del ciclo de venta.
- Plan estratégico para la Península Ibérica.

Octubre 2015-Marzo 2017- DANMART-ALLOYS S.L. Empresa dedicada a la gestión, compra y venta según mercados cotización bursátil a nivel nacional de residuos metálicos y posterior venta a fundiciones nacionales e internacionales, como director comercial desarrollando las siguientes funciones:

- Incremento de volumen de ventas en las cuentas ya existentes.
- Captación de nuevas cuentas y fidelización de las mismas.
- Desarrollo de dichas cuentas por cifra, margen bruto y beneficios.
- Captación y negociación en términos económicos y operativos de nuevos productores de residuos metálicos no ferrosos.
- Negociación y cierre de acuerdos económicos con fundiciones nacionales e internacionales

Enero 2014- PROLABOR. Empresa dedicada a la venta y distribución de equipamiento EPI como Director comercial desarrollando las siguientes funciones:

- Incremento de volumen de ventas en las cuentas ya existentes.
- Captación de nuevas cuentas y fidelización de las mismas.
- Desarrollo de dichas cuentas por cifra, margen bruto y beneficios.
- Presentación de ofertas en concursos públicos y posterior seguimiento.
- Gestión integral de ofertas, incluyendo condiciones comerciales y términos de pago.
- Negociación en términos económicos y operativos de nuevos distribuidores y fabricantes

Octubre 2012- Septiembre 2013. GRUPO GLOBAL S.A Empresa con más de cuarenta años de experiencia en la impresión de imágenes en cualquier tipo de soporte, con las últimas tecnologías del mercado, como Director Comercial y reportando a Dirección General de las medidas comerciales y de marketing a aplicar en cada una de las áreas de negocio.

- Gestión integral de los apartados comercial, financiero y de producción
- Introducción, desarrollo y estudio de nuevas tecnologías para implementar en la Cadena de producción, incluyendo retorno de inversión e incremento de mercado.

2007- Junio 2012 DURST IMAGE TECHNOLOGY IBÉRICA, S.A. Filial Ibérica de la compañía multinacional DURST PHOTOTECHNIK A.G., dedicada al desarrollo, fabricación y comercialización de maquinaria y consumibles para la industria gráfica y fotográfica así como equipos de producción industrial para distintos sectores, dónde la impresión forma parte de la cadena de valor. Como responsable comercial de zona y reportando directamente a la dirección general de la compañía, desarrollo las siguientes funciones:

- Representación de la compañía en el territorio norte
- Desarrollo de actividad comercial con objetivos por cifra, margen bruto y beneficios
- Mantenimiento de cuentas y creación de nuevos clientes
- Gestión integral de ofertas, incluyendo condiciones comerciales y términos de pago
- Durante el último año como KAM, reportando directamente a Dirección General y a nuestra central en Brixen (Italia), de la introducción y apertura de mercado de una nueva maquinaria sector Narrow Web (etiqueta industrial digital) en toda la Península Ibérica.

1995-2007 ALTI LACOR, S.A. Empresa dedicada a la importación, comercialización y mantenimiento de maquinaria industrial, accesorios y consumibles para la industria fotográfica y de impresión digital en pequeño, medio y gran formato, contando además con una segunda área de actividad centrada en la comercialización con marca propia de accesorios fotográficos para mercados de consumo (tarjetas de memoria, lectores de tarjetas, etc.). y reportando al Director General las siguientes funciones:

- Responsable comercial de la zona sur-oeste de España.
- Durante los últimos cuatro años de permanencia en la empresa como Director General de la División Foto de la empresa para toda España

1989-1995 CANON (COCENSA) Distribuidor autorizado para la zona sur de Madrid y Toledo dedicada a la comercialización a empresas de maquinaria de oficina y consumibles.

- Vendedor de zona.
- Responsable de ventas de servicio técnico y material fungible.
- Director Gerente de la oficina de Las Rozas (Madrid)