

Eduardo Moratalla Ruíz

Avda. Gran Vía del Sureste 16
3C 28051 Madrid

Fecha de Nacimiento: 02/02/1972

Tel: 607460809

E-mail: edumoratalla1972@gmail.com

Carnet B



ESTUDIOS

Formación Profesional Grado II Electrónica 1986-1992
Colegio Salesiano Sto. Domingo Savio Madrid

Ofimática: Paquete de Microsoft Office, Adobe,
Salesforce...

IDIOMAS

Español: Nativo

Inglés: Nivel Alto, tanto hablado como escrito

EXPERIENCIA LABORAL

MACSA ID.

2025-2026

Key Account Manager zona centro.

Funciones : Fabricante sistemas de trazabilidad y marcaje (equipos chorro de tinta, equipos laser, etiquetadoras en línea para industria alimenticia, farma-ceutica, automoción , industrial papel, trenes de laminado, gestión software de almacén con conexión a ERP cliente. Mi responsabilidad era la de gestionar comercialmente la zona centro junto a las dos Castillas, mantener clientes actuales y captación de nuevas cuentas , captar, ver oportunidad , gestionar la misma con dpto ingeniería , creación de oferta, presentación de la misma a cliente junto con el cierre de la misma.

VIDEOJET TECHNOLOGIES,S.L. 2021-2025

Key Account manager zona centro.

Funciones: Multinacional americana fabricante de equipos de codificación y marcaje para industria alimentación, automoción. Se suministraban sistemas llave en mano de trazabilidad Datamatrix, QR, sistemas de paletización con RF&ID, equipos print and apply compatibles con Zebra, Sato, etc.

ROVEMA SPAIN AND PORTUGAL. 2020-2020

Key Account Manager

Funciones: Gestionar zona de venta (Madrid, Andalucía, Castilla-La Mancha, Castilla-León y zona Norte) en lo referido a la venta de maquinaria industrial envasado (máquinas verticales, equipos de final de línea en estuchado). Mi labor era la de introducción y venta de sus productos en clientes finales de la industria alimentaria. La gestión, prospección, confección y finalización de la venta corría por mi parte, reportando toda la gestión comercial a mi director comercial

COHERENT ROFIN ESPAÑA 2012-2019

Key account manager

Funciones: Comercialización de sistemas de marcado láser para entornos industriales tales como automoción, electrónico, proceso farmacéutico.

Mi tarea era tanto la de localización de proyecto, oferta en función de necesidades, diálogo con central en Alemania para proyectos particulares cierre de venta y gestión de la instalación y puesta en marcha.

La zona de responsabilidad es Comunidad de Madrid y Castilla-La Mancha y Levante.

ABB

2009-2012

Responsable Ventas

Funciones: Delegado comercial para la venta en la zona centro en lo relacionado a sistemas de regulación velocidad.

Potenciar ventas en ingeniera, distribuidores como clientes finales potenciales en relación a su volumen de venta.

ROVEMA IBERIA

2005- 2009

Key account manager

Gestionar zona de venta (Madrid, Andalucía, Castilla-La Mancha, Castilla-León y zona Norte) en lo referido a la venta de maquinaria industrial envasado (máquinas verticales, equipos de final de línea en estuchado). Mi labor era la de introducción y venta de sus

productos en clientes finales de la industria alimentaria. La gestión, prospección, confección y finalización de la venta corría por mi parte, reportando toda la gestión comercial a mi director comercial

DOMINO

2000- 2005

Key account manager

Gestión técnica de clientes en lo referido al mundo de la codificación y marcaje industrial en sectores tales como el automovilístico, alimentación, extrusión, etc., usando programa de gestión CRM (Customer Relationship Management) alimentábamos la base de datos del departamento comercial, la gestión diaria a nivel de visitas, forecast era reportada a mi jefe de zona. Realización de contratos de mantenimiento para venta de nuevos proyectos técnicos.

ICM IBERCODE

1992- 2000

Técnico comercial.

Asistencia técnica y reparación de registradoras de la marca Sharp y terminales punto de venta.

De los ocho años en esta compañía la mitad de ellos fueron de técnico y la otra mitad de delegado comercial relacionado con la venta de sistemas de identificación automática (impresoras, lectores, capturadores de datos, sistemas RFID)

FORMACION COMPLEMENTARIA

2012

Curso de equipos de marcado láser (fibra, Vanadato , YAG) y de sus aplicaciones, curso impartido por Rofin (Günding, Alemania).

2009

Curso regulación de velocidad en la industria y ahorro energético impartido por ABB (16 H)

1994

Curso de Inglés impartido por el Westmister College en Londres (6 meses). Permanencia de un año y medio en Gran Bretaña (Londres) para el aprendizaje de la lengua inglesa.