

ID-41772

JUAN CARLOS

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Julio 2020 (Actualidad) NED CONFORT CLIMA**

En 3 de Julio de 2020 me incorporo a una Nueva Estrategia de Distribución (NED). Cadena de almacenes de distribución de productos de fontanería, calefacción, climatización y energías renovables. Aquí asumo la coordinación comercial del proyecto teniendo bajo mi responsabilidad a 6 comerciales (3 externos) y 2 personas encargadas de la realización de proyectos y prescripción.

Además de mí dependen la creación, planificación y sincronización de promociones adaptadas a cada uno de los puntos de venta.

Asignación de objetivos individuales y de empresa, seguimiento de KPI'S, etc.

- **2015-2020 VAILLANT (Vaillant Group)**

El 1 de noviembre ingreso en Vaillant en calidad de Delegado Comercial de Galicia.

Dada la caída en ventas en la zona los dos últimos años, en primer lugar debo analizar para luego clasificar la cartera de clientes existentes y sin más dilación y siguiendo las instrucciones de la dirección comercial hacer llegar la marca a más clientes potenciales.

Desde mi incorporación y hasta Junio de 2020 el incremento de la facturación ha sido de un 25% y los precios medios de nuestros productos se han incrementado un 20% en la zona fruto de una mejora del mix y de la racionalización producto-cliente que he realizado.

- **2015 (julio-noviembre) BERETTA (Riello group)**

El 7 de julio me incorporo en calidad de delegado regional a Beretta, filial de Riello Group en España desde entonces y hasta hoy me estoy volcando en recuperar la notoriedad de marca que la empresa alcanzó en los primeros años de gasificación en Galicia que van desde 1997 a 2007 donde Beretta fue un referente dentro del sector.

Para ello se me ha marcado el objetivo de visitar 400 instaladores en siete meses e ir asociándolos a almacenes de su área de trabajo y evitar en lo posible la venta directa a los mismos.

Además estoy organizando una media de dos presentaciones de producto mensuales con el único fin de que los instaladores perciban que la marca está nuevamente en el mercado gallego.

El crecimiento de ventas en el bimestre julio-agosto ha sido de un 70% respecto al mismo bimestre del año anterior.

- **2015 (febrero-junio) FAGORCNA group**

Desde el mes de febrero de 2015 y hasta el 6 de julio estuve desempeñando funciones de delegado comercial de la división confort de FAGORCNAgroup en las comunidades autónomas de Galicia y Asturias.

Mi misión consistió básicamente en volver a recuperar a los clientes de antaño para volver a alcanzar en el espacio de tiempo más breve posible el liderazgo en A.C.S. que Fagor tenía en la zona.

- **1999–2014 FAGOR ELECTRODOMESTICOS GALICIA.**

Delegado Regional

- Comencé como delegado de Confort en el Canal Domestico, negociando con las Cabeceras, (Expert, Master, Tien 21...) la distribución y posicionamiento de los productos de mi negocio (acumuladores, emisores termoeléctricos, termos eléctricos,...). Como entenderán mi misión es la de conseguir que el mix margen-volumen-beneficio sea lo más ventajoso posible para los intereses de mi empresa.
- Posteriormente he sido Delegado del Canal profesional en las provincias de Pontevedra y Ourense combinándolo en los últimos años de la empresa con el papel de Ejecutivo de Ventas en la Zona Norte de España (Euskadi, Cantabria, Asturias, Castilla-León y Galicia) coordinando la labor de 7 Delegados Territoriales y más de 100 distribuidores, moviendo un volumen de negocio superior a los 12 millones de Euros.
- Mi labor consistía en optimizar al máximo la inversión de la empresa; para ello y coordinando un equipo de 8 empresas colaboradoras con una plantilla de 15 comerciales, debía tomar la decisión de que se acometiesen obras en una zona u otra dependiendo de los resultados comerciales.
- De esta labor dependía fundamentalmente que la gasificación de una zona fuese armónica y continuada.

- **1996–1999 GAS NATURAL GALICIA.**

Técnico Comercial.

Coincide con la llegada del gas natural a Galicia, es decir, coincide con la fase de expansión de esta compañía en la comunidad autónoma.

- **1992–1996 GRUPO GALESMER, SL. GALICIA.**

Director Gerente.

- Galesmer era un pequeño taller de Investigación de Mercados, Marketing y publicidad.
- Dirigía una pequeña plantilla fija de 6 personas que con la gente decampo alcanzaba puntas de 15 personas.
- Se realizaban trabajos de análisis comercial, sociológico, etc. Así como campañas de tele marketing, marketing directo, etc.

- 1990–1992 AC. NIELSEN GALICIA.

Auditor.

- Me encargaba de analizar la rotación, posicionamiento, etc. de los productos de nuestros clientes en los distintos Canales de Distribución.

- 1989–1990 REPSOL GAS GALICIA.

Coordinador Comercial

- Trabajo realizado con una Bolsa de Estudios.
- Mi misión consistía en coordinar los pedidos, averías, etc. Entre los distintos distribuidores de Zona.

FORMACIÓN ACADÉMICA

1982-1986

Bachiller Superior. HH Maristas(Lleida)- IES Monforte

1987–1989

* I.F.P. Chan do Monte. Marín

* **Técnico Especialista en Informática de Gestión.**

1989-1992

- **Analista de Sistemas Informáticos.**U. A Coruña.
- Graduado con *Notable*.

1994–1995

Escuela de Negocios Caixanova.Vigo.

- **Curso superior de Creación y Desarrollo Empresarial.**
- Mi proyecto de empresa, fue premiado por el Instituto Galego de Promoción Económica; dependiente de la Consellería de Economía dela Xunta de Galicia.

2002-2003

- ***Master en Dirección Comercial y Marketing***
Escuela Internacional de Negocios de Madrid (CEREM)

DATOS PERSONALES

Nacido el 6 de diciembre de 1967