



JUAN DIEGO ARRIBAS AYUSO

Dirección: C/Mojón del Rey 9 Villarejo de Salvanes, Madrid

Teléfono: 615825979

Correo electrónico: j.diegoarribas75@gmail.com

Después de más de 20 años trabajando en el sector de las ventas, cada día tengo más claro que me encanta mi trabajo.

Mi experiencia viene dada del buen hacer de empresas como **GTV, Madriferr** o **Grupo Cobsa** principalmente, donde apostaron por mí y gracias a ellos he podido colaborar y aprender de grandes empresas a nivel nacional como Acciona Agua, Real Madrid C.F, Cuétara (Grupo Adams Foods), Grupo San José, Constructora Pavasal, Universidad CJC, Grupo Adefec XXI, Kladdia...entre muchas otras, consiguiendo objetivos y retos.

Siempre he sido muy comprometido, perseverante, dinámico y motivado en mi trabajo, con una mentalidad de mejora continua siempre orientada a los resultados. Abierto siempre a nuevos retos o proyectos que puedan mejorarme tanto personal como profesionalmente.

Buena relación tanto profesional como personal, con clientes y compañeros.

Con la mente siempre puesta en cómo poder ayudar a clientes para mejorar su rentabilidad y competitividad en su sector para optimizar sus compras mediante soluciones prácticas y dinámicas.

Formación

Bachillerato - I.B.Chinchón (Chinchón) 10/1988 – 06/1992

EGB – C.P.Virgen de Arbuel (Villamanrique de Tajo) 09/1980 – 06/1988

Cursos adicionales

Iniciación y mejora de Inglés conversación, comprensión y escritura (80 horas) 2023

Tutorización del aprendizaje en la empresa (30 horas) 2024

Experiencia laboral

GRUPO SUMINISTROS COBSA

Seseña Nuevo, Toledo

Especialista comercial en ventas y desarrollo de mercado

Nov.2024- Actualidad

Venta de productos de suministros industriales y ferretería.

Asesoramiento y colaboración con clientes

Cierre de ventas y registro de pedidos y presupuestos.

Atención personalizada a los clientes en todas las fases del proceso de compra

Gestión de cartera de clientes y prospección activa de nuevos clientes

Delegado comercial de ventas

May.2012- Feb.2017 4 años y 10 meses

Venta de productos de suministros industriales y ferretería.

Gestión de cuentas y cartera de clientes

Cierre de ventas y registro de pedidos y presupuestos.

Atención personalizada a los clientes en todas las fases del proceso de compra

Prospección y captación activade nuevos clientes

GTV ESPAÑA HERRAJES E ILUMINACION S.L

Valencia

Experto en desarrollo de mercado

Nov.2020– Ago.2024. 3 años y 10 meses

Asesoramiento y colaboración con clientes en soluciones para accesorios, herrajes e iluminación de muebles con productos GTV

Cierre de ventas y registro de pedidos y presupuestos.

Atención personalizada a los clientes en todas las fases del proceso de compra

Asistencia a ferias del sector (nacional e internacional)

Gestión de cartera de clientes y prospección de zona asignada (Extremadura, Madrid, Castilla y Leon, Galicia, Asturias y Cantabria)

MADRIFERR S,L

Arganda del Rey, Madrid

Delegado comercial de ventas

Feb.2017– Oct.2020 3 años y 9 meses

Venta de productos de suministros industriales y ferretería.

Gestión de cuentas y cartera de clientes

Cierre de ventas y registro de pedidos y presupuestos.

Atención personalizada a los clientes en todas las fases del proceso de compra

Prospección y captación de nuevos clientes

Gestión de relaciones con los clientes

Delegado comercial de ventas

Oct.2000– Ene.2008 7 años y 4 meses

Venta de productos de suministros industriales y ferretería.

Gestión de cuentas y cartera de clientes

Cierre de ventas y registro de pedidos y presupuestos.

Atención personalizada a los clientes en todas las fases del proceso de compra

Prospección y captación de nuevos clientes

Gestión de relaciones con los clientes

FERRETERÍA JAVIER S.L

Torrejón de Ardoz, Madrid

Dependiente de mostrador

Abr.2008– Abr.2012 4 años

Venta de productos de suministros industriales y ferretería

Atención al cliente en tienda

Venta directa al cliente

Demostración de productos y novedades al cliente

Aptitudes y conocimientos

Ventas
Negociación
Presentación de ventas
Ejecución y cierre de ventas
Atención al cliente
Gestión de cartera de clientes
Gestión de relaciones con los clientes
Captación activa de clientes
Venta directa
Emprendimiento
Planificación
Conocimientos paquete office (Word, Excel, Power point...)
Redes sociales (Instagram, Facebook, LinkedIn...)

Información adicional

- Carnet de conducir B
- Disponibilidad abierta para viajar y pernoctar (nacional e internacional)
- Nivel de inglés básico (conversacion, comprension y escritura)

Participación en ferias nacionales e internacionales

- MADERALIA 2022 Valencia (España)
- INTERZUM 2023 Colonia (Alemania)
- SICAM 2023 Pordenone (Italia)
- +INDUSTRY 2023 Bilbao (España)
- MADERALIA 2024 Valencia (España)

Resumen

Comercial resolutivo, emprendedor, activo, con buena capacidad de trabajo en equipo, Desarrollo de ideas nuevas para la empresa, abierto a nuevos retos proyectos y constante mejora en el desarrollo personal y laboral.

Recomendaciones



Sebastian Bialecki  · 1er

Gerente de Oficina en GTV España

17 de septiembre de 2024, Sebastian supervisaba directamente a Juan Diego

Me complace recomendar a Juan Diego, con quien tuve el placer de trabajar durante casi cuatro años. Durante ese tiempo, Juan Diego demostró ser un profesional ejemplar, destacándose por su disciplina, excelente organización y un fuerte sentido de responsabilidad en cada tarea que se le asignaba.

Su capacidad para cumplir con los plazos lo convierten en una adición valiosa a cualquier equipo. Además, su simpatía y habilidades interpersonales le permiten establecer relaciones de trabajo armoniosas con compañeros y clientes por igual.

Confío plenamente en su capacidad para sobresalir en cualquier desafío que se proponga, y no tengo ninguna duda de que será un activo significativo para cualquier organización que tenga la suerte de contar con él.