

CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES

ID-58801 ANTONIO LEONARDO

Lugar y fecha de nacimiento: Buenos Aires, 17 de agosto de 1971
Nacionalidad: Portuguesa (CEE). Argentina (Natural)
Residente en: La Eliana, Valencia, España.



EXPERIENCIA PROFESIONAL

**Febrero 2017
May 2020
(Barcelona)**

BBC PACKAGING, SL., Fabricación y comercialización de envases plásticos extruidos y termoformados, para los sectores: automoción, industrial, alimentación y laboratorios farma y cosmético.

Técnico Comercial para zona Centro (Madrid incluido), las Castillas, Levante, Extremadura y Andalucía.

Funciones:

- Creación y desarrollo desde cero de una base de datos de clientes, para la consecución de ofertas, apertura de nuevas cuentas y expansión comercial de la empresa.
- Prospección en mercado de nuevas oportunidades y nuevos modelos de negocio, preparación de ofertas y captación de nuevos clientes.
- Apoyo técnico al cliente y la empresa, ensayos migratorios, de impacto y otros según requerimientos del cliente.
- Resolución de incidencias técnicas y homologación de prototipo y pieza definitiva, en línea de producción del cliente.
- Participación activa en el desarrollo de nuevos productos recogiendo y validando los requerimientos y especificaciones técnicas y comerciales de los clientes.
- Asistencia a exposiciones y ferias, propias y sectoriales en búsqueda de negocio y proveedores.
- Fidelización de cartera de clientes a través de la gestión post-venta del cliente y la resolución de incidencias, dando soporte a fábrica, logística, diseño y administración.
- Resolución de incidencias administrativas, reclamaciones y reportes periódicos a la Dirección.

Logros: Expansión comercial de la empresa en Zona Centro, Sur y Levante donde la compañía no contaba con ningún cliente. Desarrollo de proyectos. Obtención de grandes cuentas, así como clientes pequeños y medianos de interés para la penetración en los sectores y mercados objetivo de la compañía.

**Junio 2005
enero 2017
(Valencia)**

SDS EUROGROUP, SL., empresa de consultoría de negocio para pymes.

Responsable Comercial y Gerente.

Funciones:

- Responsable de la dirección y gestión administrativa del negocio (facturación, gastos, impuestos, balance).
- Contacto y gestión con administraciones públicas y privadas.
- Prospección, detección, seguimiento de oportunidades de negocio y captación de nuevos clientes.
- Búsqueda y contratación de colaboradores.
- Fidelización de cartera

Logros: Creación de una red de proveedores y colaboradores consolidada. Incremento del número de clientes fidelizados.

Motivo de cambio de empresa: Cambio a BBC Packaging.

Marzo 2004 Mayo 2005: (Barcelona)	HILLFAST IBERICA, empresa de fabricación y venta de envases plásticos en extrusión, inyección, termoformado e impresión. Delegado comercial para la Comunidad Valenciana, Murcia, y cuentas estratégicas en Castilla La Mancha, Castilla y León y Portugal. Funciones: • Planificación de la acción comercial. • Prospección de mercado en distintos sectores (alimentario, químico, industrial), detección de oportunidades y captación de nuevos clientes. • Coordinación, gestión y seguimiento de nuevos proyectos tanto con el departamento de I+D+i como con el cliente. • Resolución de incidencias, y reclamaciones. • Fidelización de cartera y gestión post-venta de las cuentas asignadas. • Reportes periódicos a la Dirección. Logros: Ampliación de cartera. Aumento de facturación en clientes existentes, superando los objetivos marcados por la Dirección. Consecución de nuevas cuentas, ampliación del catálogo de productos. Motivo de cambio de empresa: Amortización del puesto de trabajo por parte de la compañía.
Febrero 2003 Junio 2003: (Barcelona)	CGL THERMOFORMAGE (Blibox Pack. Filial en Barcelona de la Matriz Francesa). Termoformado y manipulación. Comercialización de envases plásticos, para sector cosmético, fármaco, químico, automoción, alimentación. Delegado comercial en Madrid, Zona Centro y Portugal. Funciones: • Planificación de acción comercial. • Prospección de mercado, detección y apertura de nuevas oportunidades de negocio. • Mantenimiento y fidelización de la cartera existente. • Informes periódicos para la Dirección. • Resolución de incidencias y fidelización del cliente post-venta. Motivo de cambio de empresa: Cierre y venta de la compañía.
Abril 2001 Abril 2002: (Buenos Aires)	BBVA (Grupo Consolidar ART. Filial Buenos Aires). Oficina Central: Ejecutivo de cuentas PYME. Funciones: • Asesoramiento para la comercialización de productos financieros en sectores; Tecnológico, Agrícola, Industrial y Servicios. • Mantenimiento, seguimiento y optimización de cuentas ya asignadas. • Fidelización y post-venta de las cuentas asignadas. Motivo de cambio de la empresa: Cambio de residencia.
Febrero 2000 Marzo 2001: (Buenos Aires)	PESCARA Industrias Plásticas S.R.L. Extrusión y termoformado de envases plásticos. Jefe de Departamento Comercial y Desarrollo de Producto. Funciones: • Desarrollo de productos termoformados, coextruidos e inyectados para su utilización en el envasado de productos lácteos, alimenticios, medicinales, etc., aplicados a equipamientos “Hamba, Bisignano, Elton, Erca, Illig, etc”. • Coordinación y gestión de nuevos proyectos con los responsables de las áreas de desarrollo, calidad, logística y compras. • Joint ventures, con competidores, posibilitando así la entrada de la compañía en nichos y mercados dificultosos y ajenos, a través del desarrollo y comercialización, de nuevos productos. • Búsqueda y desarrollo de nuevos proveedores de materias primas. • Desarrollo, gestión, supervisión y ensayos de matricería, nueva y existente. • Gestión del servicio post venta y resolución de incidencias en el área de materiales, moldeo, extrusión y termoformado. Logros: Ampliación de cartera en un contexto de crisis económica profunda. Aumento de facturación incorporando empresas multinacionales a la cartera de clientes, superando los objetivos marcados por la Dirección. Ampliación del catálogo de productos desarrollando nueva matricería y adaptando la existente a nuevos diseños, ambos casos con bajo coste para la compañía, haciendo viable el proyecto para ambas partes. Motivo de cambio de empresa: Incorporación en mi puesto de un familiar directo de la propiedad.

Diciembre 1994 Enero 2000: (Buenos Aires)	KONICA MINOLTA Filial para Argentina y Mercosur de la Matriz Japonesa. Comercialización de maquinaria y equipamientos analógicos y digitales, de mediano y alto volumen para el sector gráfico. Ejecutivo de cuentas. Funciones: • Comercialización de estaciones de impresión analógicas y digitales y conectables a red. • Atención y mantenimiento de cuentas de distinto tipo y magnitud. • Prospección, detección, seguimiento y cierre de acuerdos comerciales. • Gestión del servicio post venta. • Resolución de incidencias y fidelización de cartera. • Manejo y negociación de distintos instrumentos financieros para la comercialización: alquiler, leasing/renting y compra directa través de financiación propia. Logros: Ampliación de cartera. Aumento de facturación y equipos en clientes pre-existentes, superando los objetivos marcados por la Dirección. Fidelización de cartera detectando nuevas necesidades y resolviendo incidencias en contacto directo con administración y dpto. técnico, conforme a indicaciones de la empresa para mejorar el grado de satisfacción con el proveedor. Motivo de cambio de empresa: Cambio a Pescara SRL. Desempeño de distintas funciones en las siguientes empresas:
Enero 1987 Diciembre 1994 (Buenos Aires)	CASA SCHIAVONE S.A Encargado de comercialización, producción y venta. OPERADORES DE MENDOZA S.A. Operador organizador turístico. TIMES TURISMO S.A. Auxiliar administrativo.

FORMACIÓN REGLADA

2016-2018	Técnico de Grado Superior en Comercio Internacional. Capitol Empresa, Valencia, España.
2013-2014	Técnico en el módulo de Marketing y Compra - Venta Internacional (Com. Ext.). Adehon Centro de Estudios (Moncada - Valencia).
1995-1999	Licenciatura en Relaciones Públicas U.B.A.
1986-1994	Bachiller en Filosofía y Letras/ Técnico en Matricería, Electrónica y Química. Buenos Aires (Homologado en España y Portugal).

INFORMÁTICA

- Entornos Microsoft: desde Windows XP, hasta Windows 10, nivel avanzado.
- Usuario de herramientas de gestión: CRM.
- Usuario de paquetes ofimáticos: Open office, Libre office y Microsoft office (Word, Excel, Powerpoint).
- Usuario de Internet y correo electrónico.
- Entornos: Android y Linux nivel usuario.

IDIOMAS

- Inglés: oral y escrito nivel B2.
- Portugués: oral y escrito C1.
- Italiano: oral y escrito A2-A1.

PRINCIPALES CURSOS Y SEMINARIOS (Total formación: 2.356 horas)

- “Inglés empresarial” METODO ESTUDIO CONSULTORES SL., Junio-Julio 2021, 60 horas (teleformación).
- “Operaciones de transformación de termoplásticos” AIMPLAS, Mayo-Junio 2021, 140 horas.
- “Formación de Formadores ON-LINE” ADEHON, Moncada, Valencia, Jun-Sept. 2020, 120 horas.
- “Plan de Internalización de Negocios” Fundación Pascual Tomas, Valencia jun 2020, 25 horas.
- “Crea tu tienda On-line, (Prestashop)”, ADEHON, Moncada, Valencia - ICSE Canarias jul 2019, 20 horas.
- “Envases plásticos para uso alimentario”, AIMPLAS, Mayo 2019, 16 horas.
- “Aditivación de termoplásticos”, AIMPLAS, Abril 2019, 16 horas.
- “Factura digital” FOREM PV, Valencia, Julio 2017, 35 horas.
- “Nanocomposites” AIMPLAS, Junio 2017, 16 horas.
- “Interpretación de planos dimensiones y tolerancias” AIMPLAS, Febrero 2017, 24 horas.
- “English conversation course Upper- Intermediate level” Schola, Moncada, Valencia, Feb- Jul. 2016, 76 horas.
- “Asesoram. empresarial para trabajadores autónomos” IFES Valencia, Septiembre 2015, 30 horas (teleformación).
- “Tratamiento y Reparación de plásticos en automoción” IFES Almacera, Valencia, Junio 2015, 100 horas.
- “Ofimática en gestión contable y administrativa” IFES Almacera, Valencia, Abril-Junio 2015, 190 horas.
- “Inglés para asistencia a la dirección” INFORMASTER, La Vall D’ Uixo, Castellón Ene-Feb 2015, 110 horas.
- “Marketing y compra-venta Intern. (Com. Ext.)” ADEHON, Moncada, Valencia, Dic. 2013-Jul. 2014, 790 horas.
- “Posicionamiento en buscadores” CECOVAL, Moncada, Valencia, Noviembre 2014, 40 horas (teleformación).
- “Inteligencia Creativa” CECOVAL, Moncada, Valencia, Noviembre 2014, 56 horas (teleformación).
- “Social Marketing o Cómo aumentar de ventas a través de las Redes Sociales” CECOVAL, Moncada, Valencia, Abril-Junio 2014, 160 horas (teleformación).
- “Inglés Intermedio – Avanzado” DAPEN, Valencia, Junio 2013-Marzo 2014, 120 horas.
- “Aditivación de plásticos” AIMPLAS, Feb.- Marzo 2014, 16 horas.
- “Ecoetiquetado: Como diferenciar mi producto” AIMPLAS, Junio 2011, 16 horas.
- “Inyección de materiales plásticos” AIMPLAS, Abril-Mayo 2011, 36 horas.
- “Envase plástico para uso alimentario” AIMPLAS, Feb.-Marzo 2011, 40 horas.
- “Técnicas de espumado mediante extrusión” AIMPLAS, Feb. 2011, 6 horas.
- “Extrusión de lámina plana” AIMPLAS, Feb.-2011, 6 horas.
- “Packaging como modelo de venta”. AIMPLAS, Mayo 2010, 20 horas.
- “Reciclado de materiales plásticos”. AIMPLAS, Mayo 2010, 32 horas.
- “Extrusión de materiales plásticos”. AIMPLAS, Abril 2010, 20 horas.
- “Envases plásticos uso cosmético, farmacéutico y productos de limpieza”. AIMPLAS, Abril 2010, 20 horas.
- “Termoplásticos, homo y co-polímeros, sus propiedades y transiciones físico-moleculares”. INTI, UBA y CITIP, Abril/Junio 2000.
- “Comercialización y tendencias de productos y mercados, analógicos y digitales para impresión de documentos”. Abril de 1998 Hartford, Connecticut, USA. Konica Minolta. (KM).
- “Búsqueda, desarrollo y creación de nuevos mercados, con mayor valor agregado”. Impartido por Richard C. Carrasquer, Manager General América Latina K.M., Diciembre 1997 Buenos Aires.
- “Diferenciación, manejo y atención pre y post-venta de pequeñas, medianas y grandes cuentas”. Impartido por Richard C. Carrasquer, Manager General América Latina K.M. Junio 1997 Buenos Aires.
- “Problemática y coyuntura de la PYME”. Banco Mundial de Desarrollo y Gob. de la ciudad de Buenos Aires, Septiembre/Noviembre 1995.

EVENTOS Y EXPOSICIONES

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Infarma – 2019 Barcelona.• Expo Dental – 2018. Madrid.• Infarma – 2018. Madrid.• Hispack – 2018. Fira de Barcelona.• Hispack – 2012. Fira de Barcelona.• Hispack – 2003. Fira de Barcelona.• Argenplas – 2000. Predio Ferial de Palermo. | <ul style="list-style-type: none">• Business to Business 1999.• Comdex – 1998. Exposición de Palermo.• Gráfica – 1997. Exposición de Palermo.• Argentprint – 1996. Exposición de Palermo.• Expocountry – 1995. Costa Salguero.• Costa Salguero Casa FOA – 1994. Silos Dorrego.• Premio Mejor Performance Comercial. (Konica Minolta). Abril de 1998 Hartford, Connecticut, USA. |
|--|---|

OTROS DATOS DE INTERÉS

Disponibilidad para viajar. Vehículo propio.

Referencias se facilitarán a petición.