

Currículum Vitae

ID-45602

Dirección: 28003 - Madrid

Fecha de nacimiento: Valencia, 25/05/1982



Como profesional, con más de diez años de experiencia, me dedico a hacer crecer las cuentas de resultados en las compañías donde he trabajado captando nuevos clientes y fidelizando estos mismos. Soy un apasionado de los retos involucrándome al máximo en la planificación, comunicación y ejecución de estos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2019 – Presente. ACTIU. Mobiliario de oficinas.

Como Key Account Manager dentro del departamento de GGCC mis funciones desempeñadas son:

- Prospectar el mercado identificando los diferentes decisores en el proceso de venta del sector contract.
- Seleccionar los socios, prescriptores, y aquellos actores que interactúen en el proceso comercial con las grandes cuentas.
- Ofrecer soluciones analizando las necesidades de cada proyecto.
- Defender las propuestas técnicas de la compañía teniendo muy presente la rentabilidad en cada proyecto.

2017 – 2018. LEASEPLAN SERVICIOS. Servicios de Financiación.

Como Consultor de Ventas mis funciones desempeñadas fueron:

- Prospectar el mercado con el objetivo de encontrar nuevas oportunidades.
- Analizar necesidades de cada cliente ofreciendo soluciones.
- Gestionar la rentabilidad de cada operación siguiendo las pautas de la compañía.
- Analizar junto al dpto. de riesgos cada operación.
- Negociar condiciones de pago.
- Gestionar la documentación contractual.
- Finalizar con éxito el proceso de contratación.
- Logros:
 - o Cumplir con los objetivos marcados.

2012 – 2017. NAYAR SYSTEMS - Ingeniería de Telecomunicaciones.

(01/14-2017) Director de Ventas de España con ubicación en Madrid.

Como Director de Ventas mis funciones desempeñadas fueron:

- Gestión de la cartera existente y captación de nuevos clientes teniendo a mi cargo a comerciales para las distintas áreas del territorio.
- Diseño y planificación de la estrategia de ventas de los servicios de la compañía.
- Análisis sobre las ventas a clientes.
- Desarrollo de nuevos servicios que incrementen la cuenta de resultados.
- Dirección de la apertura de nuevos mercados como Portugal.
- Responsable de la formación de los nuevos comerciales para las distintas áreas de negocio de la compañía.
- Control de P&G.
- Distintas publicaciones en revistas del sector analizando el estado de este.
- Logros obtenidos:
 - o Implantar nuestro servicio en compañías como Otis, Kone, Schindler, Thyssen.
 - o Desde que asumí este cargo he conseguido incrementar las ventas un 6% de media anualmente.

(01/12-01/14) Comercial & Ejecutivo de Cuentas con ubicación en Valencia.

Como Comercial & Ejecutivo de Cuentas mis funciones desempeñadas fueron:

- Responsable de la expansión nacional de la marca 72 horas.
- Gestión de la cartera local existente.
- Reporte al director comercial.
- Responsable de la empresa en ferias internacionales.
- Mantener el nivel del servicio postventa que la compañía requiere.
- Logros obtenidos:
 - o Consecución de objetivos marcados por la dirección.
 - o Crear red nacional de clientes.

2005 – 2012. AGENTE COMERCIAL - Sector del mueble.

Como agente comercial con ubicación en Valencia mis funciones desempeñadas fueron:

- Representación de empresas internacionales para la zona de Levante, como
- Extendo, Coordonne, Toulemonde Bouchart, Hanna Korvela, Edra, Driade.

- Captación de nuevas empresas internacionales.
- Responsable de la organización para la firma Extendo de la red nacional de comerciales.
- Logros obtenidos:
 - o Incrementar la facturación nacional para estas empresas.

2004 – 2005. GRASSOLER VALENCIA. Fabricante nacional de sofás.

Comercial y Gestión de la delegación de Valencia.

Como comercial mis funciones desempeñadas fueron:

- Atención de clientes.
- Gestión de pedidos a proveedores.
- Organización de entregas a clientes.

DATOS DE FORMACIÓN

2019 Acreditación nacional como servicio de prevención (PRL) – 60 horas.

2016-2017 Executive Master en Marketing y Ventas por las Escuela de Negocios ESADE.

2001-2005 Titulado Superior en Gestión Comercial y Marketing por la Universidad Escuela Superior De Ingenieros Comerciales. (ESIC)

Premio Bancaja 2004 - Mejor Proyecto Start-up “Siversports” de la Comunidad Valenciana.

IDIOMAS

- Español: Lengua materna
- Inglés: Alto hablado y escrito.
- Italiano: Medio. No tengo problemas en usarlo en el trabajo.

INFORMÁTICA

Salesforce, Oracle, Windows Office (Excel, Ppt y Word), Linux, Open office...

AFICIONES

- Viajar y conocer nuevas culturas.
- Interés por las nuevas tecnologías.
- Cine y música.
- Practicar diversos deportes: correr, ascender montañas entre otros.

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Carné de Conducir: Tipo B, A y A-1.