

ID-64705 Julián Manuel

Ingeniero Industrial

Experiencia Profesional

- 2021-2023 **Técnico Comercial de Modernizaciones – Schindler**
Generar volumen de negocio por medio de la venta de modernizaciones y sustituciones de ascensores tanto de cartera como de clientes de la competencia. Gestión de las ventas realizadas informando al cliente de los plazos. Gestión de cobros. Organización con el equipo técnico de mantenimiento para conseguir una venta dirigida. Organización con el equipo técnico de obra para solventar imprevistos con el cliente.
- 2018-2021 **Técnico Comercial Conservación Orona**
Atención a clientes activos, ofreciendo nuevas ofertas competitivas. Captación de nuevos clientes. Reporting bi-semanal al Director de Ventas. Búsqueda de soluciones para la instalación, sustitución y modernización de los ascensores, tramitando cada una de las operaciones necesarias para llevarlo a cabo.
- 2017-2018 **Asesor Inmobiliario Redpiso, S.A.**
Gestión de la cartera inicial de clientes compradores y vendedores. Captación y fidelización de nuevos clientes a través de la prospección en zona, haciendo conocer tanto a la empresa como al asesor, y los servicios de los que se dispone. Gestión de operaciones desde la formalización de un encargo (propuestas, rebajas, etc...). Entablar nuevas relaciones con los negocios de la zona y porteros de edificios, para obtener un buen flujo de información.
- 2015-2016 **Gestor de Grandes Cuentas – KAM Würth Industria España, S.A.**
Búsqueda de nuevos clientes potenciales. Aumento de facturación de clientes activos, así como resolución de problemas in situ. Fidelización de los clientes por medio de negociaciones favorables para el cliente y fortaleciendo la ventaja competitiva en cada caso. Creación de nuevas expectativas a largo plazo para reducir la incertidumbre de venta para siguientes años. Compenetración entre los diferentes niveles internos (tanto horizontal como verticalmente) para lograr un servicio lo más completo para el cliente.
- 2012-2015 **Agente Comercial Car Puerto Banus, S.L.**
Captación y seguimiento de clientes potenciales vendedores y compradores (Madrid y zona norte de España). Tramitación y gestión completa de la documentación necesaria en cada operación. Comunicación constante con los clientes para ampliar la red de contactos. Captación de clientes en el sector del capital privado.

Formación Académica

- 2008-2013 **Ingeniería Industrial – Intensificación en Mecánica y Energías – Universidad de Jaén**
P.F.C. – Proyecto de Implantación de las 5S en una Industria Cervecera -
- 2005-2008 **Ingeniería Técnica Industrial esp. Mecánica Universidad de Jaén E.P.S. de Linares**
P.F.C. – Diseño y cálculo de las instalaciones deportivas de un centro de patinaje sobre hielo para ocio -

Formación Complementaria

- 2010-2011 **Curso de aprendizaje de Alemán – Nivel A2.1 – E.P.S. Jaén (120h)**

Idiomas

Inglés **Medio**

Alemán **Básico**

Francés

Beca Erasmus Munich; 2011-2012 Hochschule für angewandte Wissenschaften München (University of Sciences Applied Munich)

Conocimientos

SO	Linux, Microsoft Windows, OSX	Ofimática	OpenOffice.Org, Microsoft Office
Soft. Elect	Eplan (conocimiento básico)	Elementos Finitos	Cosmos, Works, Ansys, Fluent y Gambit
Diseño Gráfico	Photoshop, GIMP, Inkscape, Scribus, Latex	Diseño Asistido	AutoCAD, Solidworks, Ansys, Catia (nivel medio)
Programación	C++, Matlab, Inicio KOB y AWL, SQL	Programas profesionales	Presto, Arquímedes, Cyped, Microsoft Project, SAP

Otras Consideraciones

- Carnet de conducir tipo B y A1.
- Disponibilidad geográfica Nacional.
- Vehículo propio
- Intereses personales: Informática y Nuevas tecnologías; Automovilismo; Lectura; Viajar; Cine; Cocina; Naturaleza y Animales.

Actualizado a 12 de Septiembre de 2023