



ID-4424 MIGUEL ÁNGEL

EDAD: 50

Dirección: **Barcelona**

FORMACIÓN ACÁDEMICA

- Ingeniería industrial: Área: Ingeniería Industrial, Especialidad: Ingeniería Industrial (i), Barcelona (España), Universidad Politécnica de Cataluña, Cursando
- BUP, Bachillerato y COU: Barcelona (España), universidad autónoma de Barcelona, Finalizada en abril de 1990, Más Detalles: Ingeniería Nota Media: 7,5
- Formación complementaria: Curso de Técnica de ventas: Col. Agentes Comerciales
 1. Técnicas de ventas.
 - 1.2 Detección de oportunidades.
 - 1.3 Resolución de objeciones.
 - 1.4 Marketing Aplicado.
- 2. Marketing Directo.
- 3. Estrategias de mercados.
- 4. Gestión de cuentas
- 5. Cursos de Riesgos laborales y medidas preventivas específicas y Prevención del riesgo en la manipulación de productos peligrosos

IDIOMAS

- Español Escrito: Alto. Hablado: Alto. Traducción: Alto. Técnico:
- Catalán Escrito: Alto. Hablado: Alto. Traducción: Alto. Técnico:
- Inglés Escrito: Medio. Hablado: Medio. Traducción: Medio. Técnico:
- Italiano: Escrito Medio. Hablado Medio. Traducción. Medio. Técnico.

EXPERIENCIA LABORAL

AREA MANAGER

RIELLO S.P.A.

Responsable de la zona geográfica de Cataluña, Baleares y Aragón atendiendo el canal de distribución dentro del suministros Industriales/Domésticos y de Fontanería. Gestión de Grandes cuentas y Grupos de compras, así como del canal de prescripción de producto.

Creación y seguimiento del canal de distribución, además de Almacenes de fontanería para la implantación de los productos.

AREA MANAGER

Ampere Ibérica: diciembre 2016-septiembre 2018.

Área Funcional: Responsable de canal a nivel nacional.

La creación y seguimiento del canal de distribución, además de suministros industriales. Análisis de mercado, competencia y de productos en las zonas geográficas asignadas.

SALES MANAGER Responsable de Dpto. Comercial a nivel Nacional

Quimipol. S.L. (enero 2016-octubre 2016)

Área funcional: Prescripción de productos y servicios. Sector de la empresa: Construcción e Industria.

Funciones realizadas: La puesta en marcha de los procedimientos comerciales, además de la venta de los productos y servicios de la empresa en los diferentes canales.

SALES REPRESENTATIVE

Jefe/a de Sector Comercial (distribución)

World-Wireless data S.L. (junio 2011 – Mayo 2015). España.

Área Funcional: COMERCIAL, VENTAS.

Sector de la empresa: Telecomunicaciones

Funciones realizadas: Captación y fidelización de clientes Pymes y sector público con los productos y servicios integrales para cubrir cualquier necesidad del cliente, consiguiendo la venta cruzada.

Gestión de equipo humano de entre 8 y 10 personas, realizando la formación y la implantación de la metodología de los procesos y protocolos de la empresa, así como los Reporting y otros.

SALES MANAGER

Técnico/a Comercial)

Frumecar, S.A. (octubre 2006 - enero 2011). España.

Área Funcional: COMERCIAL, VENTAS.

Sector de la empresa: Construcción.

Funciones realizadas: Comercialización de los productos de la Cía. en la zona geográfica de Cataluña, Aragón, y Baleares. Prospección y mantenimiento de clientes para conseguir y poder analizar las necesidades de los diferentes sistemas de cada producto, contactando con la central de todas las cementeras entre otras como, Uniland, Promsa, Cemex y otros. Prescripción de producto a todos los fabricantes de camión para la carrocería de Hormigoneras sobre los mismos.

COMMERCIAL TECHNICIAN

Técnico/a Comercial

Besam (junio 2000 - octubre 2006). España.

Área Funcional: COMERCIAL, VENTAS.

Sector de la empresa: Construcción.

Funciones realizadas: Como técnico comercial dentro del de construcción realizando la prescripción de producto, a todos los despachos de Arquitectos, Oficinas técnica de todas las constructoras, oficina de estudios, y de compras, Ingenierías, Integradoras, y otros como a pie de obra contactando con los jefes de obra in situ.

COMMERCIAL TECHNICIAN

Técnico/a Comercial Product Manager (Responsable de canal)

Alusystem, S.A. (marzo 1997 -2000)

Área. Funcional: Comercial, Ventas,

Sector de Empresa: Industria/Construcción

Funciones realizadas: Como Delegado de Zona, responsable de las regiones asignadas, atendiendo diferentes sectores tales como Grandes superficies, GGCC, centrales de compras, entre otros.