



ID-56547 David

38 años, nacido el 10 de Mayo de 1982

Boadilla del Monte, 28660, Madrid

DATOS ACADÉMICOS

- Licenciado en ciencias biológicas
Universidad Autónoma de Madrid
Fecha de finalización 2007

FORMACIÓN ADICIONAL

- CURSO DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN 2017** (2 meses)
Testo Industrial Services
- CURSO DE COMERCIAL Y VENTAS 2012** (3 meses)
Michelin
- PHOTOSHOP Y ADOBE ILLUSTRATOR 2017** (60 horas)
Impartido por Efmad
- INGLÉS 2001-2005**
En academia The March Centre

TECNOLOGÍAS MANEJADAS

OFIMÁTICA

- Instalación de sistemas operativos
- VirtualBox, VMWare, WinSCP, Putty.
- Paquete office, SAP, Photoshop, Illustrator, edición de audio y video.
- Windows, Linux.
- Internet y redes sociales.

IDIOMAS

	BAJO	MEDIO	ALTO	TITULACIÓN
INGLÉS CASTELLANO		X	X	

EXPERIENCIA PROFESIONAL

EMPRESA PERIODO PUESTO FUNCIONES

Testo Industrial Services

2017-Actualmente

Técnico comercial

- Visitas comerciales a empresas de variados sectores que tuvieran equipos de medición con necesidad de ser calibrados.
- Captación de nuevos clientes y aumentar la facturación en la zona asignada.
- Presupuestar trabajos y atender las necesidades de los clientes.
- Reporting diario de la actividad

EMPRESA PERIODO PUESTO FUNCIONES	Michelin España y Portugal S.A. 2012-2017 Técnico comercial -Visitas comerciales a concesionarios y talleres. -Atender y dar soporte a los clientes. -Aumentar la facturación en la zona asignada. -Realización de campañas de marketing y ventas con los clientes. -Reporting diario de la actividad.
EMPRESA PERIODO PUESTO FUNCIONES	Iberamigo 2009-2012 Delegado comercial -Visitas comerciales a veterinarios y tiendas para mascotas. -Atender las necesidades de los clientes y mantenerles informados de novedades. -Conseguir los objetivos de facturación en la zona asignada. -Labores de promoción y merchandising en las instalaciones de los clientes. -Reporting diario de la actividad.
EMPRESA PERIODO PUESTO FUNCIONES	Biotécnica Médica Española 2007-2009 Delegado comercial -Visitas comerciales a dentistas y laboratorios protésicos dentales. -Conseguir ventas en cada visita y elaborar una cartera de clientes. -Alcanzar los objetivos de ventas marcados por dirección comercial. -Reporting diario de la actividad.
EMPRESA PERIODO PUESTO FUNCIONES	Hertz-rent a car (Irlanda/Dublín) 2006-2007 Agente de ventas y atención al cliente -Recepción de llamadas del mercado inglés y español -Presupuestar y gestionar el alquiler de vehículos -Atender dudas, reclamaciones e incidencias de los clientes.
EMPRESA PERIODO PUESTO FUNCIONES	ING Direct 2005-2006 Agente de ventas -Venta y asesoramiento de productos bancarios al consumidor final -Captación de nuevos clientes y seguimiento de las operaciones -Trabajo por objetivos marcados de forma mensual