



Barcelona

Idiomas

Catalán: Nativo
Castellano: Nativo
Inglés: B2

Seminarios

Seminarios y cursos de ventas impartidos por IBM para su red de Agentes en su sede de Via Augusta y su centro de formación continuada de la Avda. Diagonal de Barcelona.

Seminarios de ventas y marketing impartidos por compañías externas contratadas por Riso Ibérica.

Seminarios de ventas impartidos por Kyocera (Equipos multifunción), Konica Minolta (Equipos de Producción), Intec Printers (Gama de producto) y Hewlett Packard (Equipos Gran Formato y Equipos 3D) en el período laboral realizado en Reprografía Industrial de Catalunya.

Juan Pedro P

Formación

- Licenciatura en Derecho cursados en la Universidad de Barcelona (desde 1984 hasta 1988). NO finalizados

Experiencia



Director Comercial
RIC Reprografía Industrial de Catalunya
jul. 2005 – nov. 2019

- Gestión propia de ventas en clientes de la empresa y nuevas cuentas en relación al porfolio principal de la compañía:

- * Equipos impresión multifuncionales.
- * Equipos impresión 3D.
- * Equipos gran formato.
- * Software de gestión documental.
- * Software de firma digital (biométrica y remota).
- * Moduladores de procesos digitales BPM
- * ERP SAP B1.

- En cuanto a los comerciales de la compañía:
Formación a los comerciales propios en cuanto INTEC, acompañamiento en visitas, soporte en demostraciones y cierre de ventas especialmente del producto INTEC.

- Desarrollo de ventas x aplicaciones de impresión digital en textil de confección, sin necesidad de preparación ni acabado, para muestrarios, banderas y prototipos de prendas/complementos en el tejido final de la confección.



Director Comercial Canal Distribución
RISO IBERICA
dic. 1993 – jun. 2005

De la red de distribuidores de RISO IBERICA en España, Portugal, Grecia y Chipre.

Selección y nombramiento de distribuidores, formación de sus comerciales en la venta del producto RISO y supervisión general de la actividad de ventas del distribuidor (prospección, demostración y cierre de ventas).

Selección de los área managers de España y Portugal, formación comercial y supervisión de su actividad con los distribuidores.

Acompañamiento en visitas con los área managers en sus visitas a distribuidores.