

DETALLES PERSONALES



**Lugar y fecha
de nacimiento**

Sevilla, 27 de octubre de 1986

E-mail

Teléfono

Dirección

41009 Sevilla

PERFIL PROFESIONAL

Durante los últimos 10 años he desempeñado funciones comerciales en empresas de sectores muy diferentes. Esta diversidad ha requerido de mí una mentalidad abierta en constante aprendizaje y con disposición y adaptación al cambio.

Gracias a esta experiencia en ventas, he adquirido una serie de aptitudes que considero fundamentales para ejercer con éxito la labor comercial, tales como: orientación al cliente y a los resultados, empatía, compromiso, integridad, capacidad de automotivación, de autodesarrollo y resistencia a la frustración entre otras...

Me identifico, preferiblemente, con un tipo de venta técnica, elaborada y planificada, y con un trato y servicio a los clientes muy personalizados a fin de obtener un elevado grado de satisfacción y fidelización.

EXPERIENCIA

Técnico Comercial – Delegación Andalucía Occidental

Jun 2021 – Actualmente

Toyota Material Handling España S.A. (Fabricante multinacional japonesa de maquinaria de almacén)

Toyota Material Handling es la marca líder mundial en soluciones de manejo de materiales y cuenta con una reputación excelente en el área técnica y de servicio, nuestra gama es líder en la industria de maquinaria de almacén.

Prospección, captación y fidelización de clientes junto con la potenciación y mantenimiento de la misma. Identificación del territorio y de los clientes/prospectos potenciales de la zona. Colaboración activa con el servicio postventa de tu zona. Actualización y gestión de BB.DD.

Identificación de las necesidades del cliente para la venta y alquiler de soluciones de negocio. Preparación de propuestas de soluciones válidas para el cliente y favorables para Toyota Material Handling.

Demostraciones de producto y elaboración del cálculo de la oferta económica. Presentación y lanzamiento de nuevos productos, realización de previsiones de ventas y gestión de cobro.

Delegado Técnico Comercial – Andalucía Occidental

May 2019 – Jun 2021

Tecny Stand S.A. (Fabricante de estanterías y sistemas de almacenaje)

1. Experiencia en venta de soluciones de almacenamiento que incluyen paletización pesada, entreplantas, sistemas semiautomáticos Radio Shuttle, estanterías para cargas medias, ángulo ranurado, estanterías para comercio, estanterías de picking, altillos y estanterías cantilever, entre otras, de una amplia gama de soluciones para comercios, almacenes y centros de distribución.
2. Habilidad para negociar con gerentes de logística, operaciones, seguridad, responsables de almacén, compras y aprovisionamiento de diferentes líneas de negocio del sector industrial. Visión global, escucha activa, metodología y capacidad de planificación son algunos de mis valores fundamentales.
3. Experto en mantener y desarrollar relaciones con antiguos y nuevos clientes, brindando consejos y recomendaciones con respecto a las mejores soluciones de almacenamiento posibles para su negocio, fidelizando además su compromiso y creando vínculos sólidos con la empresa.

Agente Comercial – Andalucía Occidental

Nov 2018 – May 2019

Migar (Agencia de representaciones)

Damos soluciones eficientes para ACS, climatización, bombas y equipos de depuración de aguas, representando a principales marcas del sector como; Grupo Presto Ibérica, Bombas Saci, Dakota, etc... Las principales funciones que desempeño son las siguientes:

1. Fidelización y ampliación de los distribuidores en la zona.
2. Formación continua al personal de los distribuidores.
3. Presentación de novedades y promociones en distribuidores.
4. Promoción del producto en el canal profesional (instaladores, operarios, etc...) y facultativo (arquitectos, ingenieros, etc...)

Delegado Técnico Comercial – Andalucía occidental

May 2017 – Nov 2018

TECE Haustechnik (Multinacional alemana fabricante de sistemas sanitarios y de tuberías)

1. Creación, gestión y desarrollo de la cartera de clientes.
2. Asesoramiento Técnico / Comercial para la prescripción, venta y postventa del portfolio de productos de TECE para:
 - Estudios de Arquitectura, Interiorismo y Decoración.
 - Empresas de Construcción e Ingeniería.
 - Empresas de instalaciones y proyectos de ACS, calefacción, climatización, energías renovables, etc...
3. Formación a profesionales en soluciones de sistemas sanitarios (mecanismos, cisterna empotrada, canaletas, sumideros...), sistema de tubería multicapa y suelo radiante.
4. Gestión de la red de distribuidores en Andalucía occidental (formación red de ventas, gestión exposiciones...)
5. Prescripción, seguimiento de ofertas y estudios, pedidos y control de proyectos.

Vendedor

Sep 2013 – May 2017

Lacoste (Boutique de ropa)

Atención al cliente, etiquetaje, caja, balizaje, implantación de operaciones comerciales, garantizando los estándares de la empresa. Análisis de KPIs de ventas, rotación de stock, productividad, planes de acción, trabajo en equipo, motivación y orientación hacia objetivos.

Vendedor

Jun 2010 - Sep 2013

Luxury Jeans (Boutique de ropa)

Aconsejando y atendiendo a clientes, labores de almacén (etiquetando, enviando, distribuyendo, verificando mercancías), trabajo enfocado a objetivos.

Operario - Recepcionista

Nov 2008 - May 2009

Carglass (Cristalería del automóvil)

Atención al cliente, recepcionista de vehículos, montaje de lunas de automóvil, gestionando almacén y logística

Vendedor

Jun 2008 - Sep 2008

El Corte Inglés (Grandes almacenes)

Atención al cliente en diversos departamentos

Peón Especialista

May 2007 - Dic 2007

Aplicaciones energéticas andaluzas (Instaladora de proyectos de ACS, frío, clima, etc...)

Operario del departamento de frío, calor, climatización, ventilación, cálculo e instalación de proyectos

Dependiente-Varios

Ene 2006 - Abr 2007

Mopán (Tienda de alimentación)

Dependiente, auxiliar de compras, responsable de almacén y atención al cliente y a proveedores (anteriormente he estado trabajando y colaborando para esta empresa en diferentes periodos ya que es una empresa familiar)

FORMACIÓN

Técnico en montaje y mantenimiento de instalaciones de frío, climatización y producción de calor. FP grado medio Mantenimiento y servicios a la producción
IES Los Viveros (Sevilla)

Sep 2005 - May 2007

Bachillerato Ciencias de la Salud - Sin concluir

Escuela Profesional de la Sagrada Familia - Ntra. Sra. de los Reyes

Sep 2002 - Jun 2005

Nivel básico en P.R.L.

Fundación Laboral de la Construcción

Expedición: Ago 2020

HABILIDADES

Competencias personales:

- Comunicativo, responsable, metódico, organizado y con capacidad de análisis
- Resolutivo, negociador y con capacidad para tomar decisiones
- Habilidad para trabajar con otros departamentos

- Implicación, integridad y profesionalidad
- Trabajo en equipo

Habilidades informáticas:

- Uso y manejo de Microsoft Office, Autocad, clientes de correo (Outlook, Thunderbird)
- Uso y manejo de CRMs

OTROS DATOS DE INTERÉS

Información adicional

- Flexibilidad horaria
- Movilidad geográfica
- Permisos de conducir: B, D, BTP y CAP (Curso aptitud profesional-transportes)
- Vehículo propio

Fdo.: Juan Pedro