

CURRÍCULO VITAE

Nombre: Joaquim P.

Lugar y fecha de nacimiento: Lleida, 2 de julio de 1970.

Residencia: Abrera (Barcelona).



EXPERIENCIA

(Junio/12-Julio/19) **TÉCNICO COMERCIAL** de **MLT** (Uniones para bandas transportadoras, equipos y bandas especiales). Responsable de prospección y mantenimiento de clientes; presentación técnica de productos, negociación ofertas, atención incidencias técnicas y comerciales, gestiones de cobro y demostraciones técnicas. Suministros industriales, talleres mantenimiento y clientes finales en España y Portugal.

(Abril/11-Marzo/12) **AREA SALES MANAGER** de **PROCAP** (Sistemas de cierre para envases). Responsable de prospección y mantenimiento de clientes; presentación técnica del producto, negociación ofertas y pruebas industriales en la línea de producción. Clientes de la industria alimentaria, química, y farmacéutica en Cataluña, Levante y Andalucía.

(Junio/08-Junio/10) **DELEGADO COMERCIAL** de **GOSAG - ALLGAIER** (Equipos de clasificación y secado de materiales). Responsable del mantenimiento y prospección de clientes en Cataluña y Aragón; presentaciones técnicas, negociación ofertas y organización de demostraciones, pruebas y puestas en marcha. Clientes de industria alimentaria, química, laboratorios farmacéutica, minerales, y reciclaje.

(Mayo/07-Dic/07) **CONSULTOR**, Proyecto de recuperación y comercialización de CO2.

(Abril/05-Mayo/07) **DIRECTOR COMERCIAL** de **CARBONECO** (Dióxido de Carbono). Responsable de la comercialización, logística, calidad, compras e instalaciones técnicas en España, Francia, Portugal y Marruecos; prospección comercial en Europa y Norte de África. Gestión de los contratos de suministro y alquiler de instalaciones. Clientes de la industria alimentaria, bebidas, astilleros, tratamientos de aguas, químico y farmacéutico.

(Mayo/01-Marzo/05) **TÉCNICO COMERCIAL** de **CARBUROS METÁLICOS** (Equipos de soldadura y corte). Responsable de mantener y prospectar clientes en Cataluña y Aragón; presentación técnica, negociación ofertas, y organización de demostraciones técnicas. Sectores industria automoción, metalurgia, calderería, y distribuidores de Carburos Metálicos.

(Abril/97-Abril/01) **COMERCIAL** de **PHILIP MORRIS SPAIN** (tabaco). Promoción de las marcas de Philip Morris (Marlboro, Chesterfield y LM) en la provincia de Lleida. Clientes horeca, estancos y empresas de vending.

FORMACIÓN

POSTGRADO EN MARKETING, Escuela Administración Empresa (2.004)

POSTGRADO EN DIRECCIÓN DE EMPRESA, Universidad Pompeu Fabra (2.003)

INGENIERO SUPERIOR FORESTAL (MEDIO AMBIENTE), Universidad de Lleida (1.995).

INGENIERO TÉCNICO AGRÍCOLA, Universidad Politécnica de Cataluña (1.992).

IDIOMAS

Nivel muy alto de inglés hablado y escrito.

Bilingüe catalán y castellano.
Conocimientos de francés.

INFORMÁTICA

PowerPoint, AutoCAD, WinWord, Word Perfect, FoxPro, Microsoft Project, Excel, Access, MapInfo, Internet Explorer y Outlook.