



Currículum Vitae: ID-59091 David

-En la actualidad, cuento con una gran experiencia en el ámbito de ventas, tanto en Dirección de equipos, como coordinación de diferentes departamentos, así como en venta, visita a clientes e interlocutores de todo tipo, y gestión de cuentas de explotación.

Datos personales:

Dirección: C.P 28916 Leganés (Madrid)

F. nacimiento: 27 Enero 1981

Nacionalidad: Español

Experiencia laboral:

Marzo 2021-Marzo 2022 **Ascendum Maquinaria S.A.U.:** Delegado zona centro de maquinaria pesada, Distribuidor oficial Volvo en España. Gestión de cartera de clientes Volvo, así como fidelización y captación de nuevas oportunidades, gestión de cobros, seguimiento pedidos y coordinación entre fábrica, jefes de producto, logística, Marketing y Dirección.

Enero 2017-Nov 2020 **Hafele herrajes España S.L.:** Delegado de zona centro (Comunidad de Madrid, Castilla la Mancha y Ciudad Real), encargado de gestión de cartera de clientes desde la visita, gestión, control de márgenes plazos y stock, al cobro y seguimiento posterior de la recepción y satisfacción del cliente, así como asesoramiento, prescripción y coordinación de departamentos como proyectos, logística y administración. Gestión de reporte y almacenamiento de información a través de CRM ges box.

- Junio 2014-Enero 2017 **Grupo Solquimia Gases técnicos:** Delegado zona centro (Comunidad de Madrid, Castilla la Mancha y Castilla León), encargado de proyecto de apertura tanto de cliente final industrial (gas de soldadura, alimentario, etc.) como de puntos de distribución para clientes de menor escala. Responsabilidad de prospección, investigación y gestión de rutas.
- Enero 2012-Mayo 2014 **Alansu-Hera Holding:** Mantenimiento y fidelización de cartera ya existente así como captación de nuevas cuentas y gestión de zona junto formación y seguimiento de nuevos comerciales. Visita sector automoción, industria general, e industria alimentaria. Formación en normativa medioambiental, así como gestiones varias en Consejería de Medio Ambiente de Madrid.
- Junio 2010-Dic. 2011 **Safety Kleen España:** Técnico Comercial en captación y mantenimiento de cartera de clientes de residuos industriales peligrosos, y gestión e implantación de equipos de limpieza industrial dentro de sectores como automoción, imprentas, diferentes fábricas y sectores.
- Julio 2008-Octub.2009 **La plataforma de la construcción:** Responsable de atención personalizada a clientes del centro de Valdemoro, visitas a obra u oficina para la elaboración de presupuestos de materiales y productos así como servicios de obra, seguimiento y cierre de presupuestos. Trabajo dentro del centro también coordinando los diferentes departamentos, y análisis de operaciones y competencia constantes con el Director del centro.
- Nov.2002-Junio 2008 **Wurth España S.A.:** Ejecutivo de ventas/Director Comercial, del grupo Construcción Madrid-Toledo. Empecé mi etapa como Comercial en la división de Constructores, ascendiendo a Ejecutivo de ventas (mediana y gran cuenta), para posteriormente pasar a Jefe de zona, dirigiendo con éxito el equipo citado. Visita a cliente final profesional, gestión de equipo de ventas, y reporte directo a Director regional y Gerente territorial.

Formación:

- Sept 1991-Junio 1998 **Educación secundaria obligatoria:** Recibida en C.P Antonio Machado (Leganés).
- Junio 2004-Sept 2004 **Comercio y marketing en ventas:** Seminario de proactividad, organización y eficiencia impartido por M.C.R consulting.
- Febrero 2006-Dic 2006 **Dirección, liderazgo y motivación de equipos de venta:** seminario impartido en aulas formativas Wurth España.
- Marzo 2007-Dic. 2007 **Gestión de cuentas de explotación y optimización de recursos materiales y humanos:** impartido por Unir-t consultores.
- Enero 2014-Mayo 2014 **Avances y gestión en CRM y ventas:** Curso recibido en aulas formativas de Carbotainer .