



DATOS PERSONALES

Fecha de nacimiento:
08-03-1974
Domicilio actual:
Terrassa (Barcelona)
Estado Civil:
Casado con hijos
Tipo de carnet:
B1

OBJETIVO

... "Ya no basta con satisfacer las necesidades del cliente. En ventas ahora necesitamos entusiasmar, animar y empatizar con el cliente para crear vínculos de confianza necesarios para establecer las bases de una relación comercial de éxito. Dirigir todos los esfuerzos a

EXPERIENCIA LABORAL

TÉCNICO DE VENTAS • HÖRMANN ESPAÑA, S.A. • JUNIO 2017- MARZO 2020

PUERTAS DE GARAJE Y PARKING- PUERTAS INDUSTRIALES- PUERTAS DE ENTRADA - EQUIPAMIENTOS LOGISTICOS- AUTOMATISMOS

Canal de venta productos de la compañía basado en la distribución. Perfil de distribuidores: Cerrajerías, empresas de instalación y mantenimiento de puertas metálicas, metalisterías aluminio y PVC. Asesoramiento comercial y técnico a clientes. Ponente en jornadas de formación a distribuidores y nuevos clientes.

En el ámbito industrial, el perfil de clientes son ingenierías, despachos de arquitectura y constructoras. Proyectos industriales en logística y transporte. Referente de obras realizadas: Amazon, DSV, Natura Bisé, Ellis, Acciona-Diagonal Zero, BMW Barcelona Premium
Zona asignada: Barcelona provincia.

GESTOR DE CUENTAS • REDISLOGAR, S.A. • NOVIEMBRE 2013- JUNIO 2017

COMPONENTES ELECTRÓNICOS- PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA CABLE PARA COMUNICACIÓN - SEGURIDAD

Establecimiento de las relaciones comerciales con la nueva cartera de clientes. Revisar y mejorar los acuerdos comerciales con el fin de satisfacer nuevas necesidades de mercado. Asesorar con nuevos productos y fabricados. Atraer nuevos clientes con negocios atractivos y beneficiosos para ambas partes.

Zona asignada: Catalunya

DELEGADO COMERCIAL • NOVOFERM- ALSAL. S.A. • ENERO 2011- NOVIEMBRE 2013

PUERTAS DE GARAJE Y PARKING- PUERTAS INDUSTRIALES- PUERTAS TRASTERO Y RF- EQUIPAMIENTOS LOGISTICOS- AUTOMATISMOS



vencer la falta de necesidad y desconfianza del cliente...”

COMPETENCIAS

Buenas habilidades de comunicación adquiridas a través de mi experiencia en ventas. Excelentes habilidades con el trato y servicio al cliente. Gestión óptima de tareas. Buena planificación y gestión propia y común requerida. Capacidad organizativa fundamental para un buen desarrollo personal y profesional. Dominio de los procesos de gestión empresarial. Identificar oportunidades, líneas de negocia y posibilidades de crecimiento dentro del entorno de la compañía, guiando la estrategia de acuerdo con los posibles escenarios de ventas. Analizar situación del mercado, definir diferentes escenarios para la consecución de objetivos. Motivar e intentar crear oportunidades a clientes siguiendo la estrategia comercial y cómo implementarla.

Responsable de zona atendiendo distribuidores y grandes cuentas.

Asesoramiento comercial y técnico. Cursos de formación a nuevos clientes. Líneas de actuación y negocio basadas en la nueva estrategia comercial de la compañía. Venta en grandes superficies y suministros industriales. Referente de obras realizadas: Almacén Logístico ALDI Masquefa, Decathlon Plaza Zaragoza, Saica Natur, Zona asignada: Noreste península- Catalunya, Aragón- Andorra.

DELEGADO DE VENTAS • AUMON, S.L • SEPTIEMBRE 2008- DICIEMBRE 2010

ACCESORIOS Y HERRAJES PARA PUERTAS METÁLICAS

Tarea de fidelización cartera de clientes. Creación de nuevos clientes. Perfil clientes: Suministros industriales, ferreterías y cerrajeros. Optimización de recursos para conseguir una mejor efectividad en las ventas y beneficio de la compañía. Campañas de márketing y promociones dirigidas a aumentar las ventas.

Orientación y formación a clientes en la fabricación de puertas con certificación según norma UNE. 13241

Zona asignada: Noreste península- Catalunya, Aragón, Navarra y La Rioja- Andorra

TÉCNICO COMERCIAL • V2 ELLECTRONICA S.P.A • SEPTIEMBRE 1998- SEPTIEMBRE 2010

AUTOMATISMOS PARA PUERTAS EN GENERAL

Identificación clientes potenciales. Visitas a puerta fría en zona asignada para crear una cartera de clientes. Perfil clientes: Suministros industriales, cerrajerías y fabricantes de puertas. Generar y gestionar ventas para consecución de objetivos.

Presencia en ferias y congresos- Construmat, Veteco, SAIDUE, etc.

Zona asignada: Catalunya, Levante



CV

CV-56400 CARLOS

COMERCIAL Y TÉCNICO DE VENTAS |

HABILIDADES

Capacidad para realizar adecuadamente la actividad, función o servicio exigido.

Actitud positiva frente las adversidades.

Plena cooperación y trabajo grupal. Capacidad de adaptación.

Perseverancia y dedicación.

Compromiso con la empresa y los valores que traslada a sus clientes, colaboradores y trabajadores.

Conocimiento y experiencia del mercado y de la gestión comercial.

Dominio de la suite ofimática (procesador de textos, hojas de cálculo, software de presentación).

Planes de márketing adaptados a cada necesidad.

Comprensión completa de los procesos organizacionales, en particular, aquellos que permiten a los profesionales crear y mejorar el valor corporativo.

FORMACIÓN ACADÉMICA

BACHILLERATO • 1993 • ESCOLA PIA DE TERRASSA

AGENTE COMERCIAL • 1994 • ESIN BARCELONA

FORMACIÓN DE VENDEDORES • 1995 • CECOT TERRASSA

CURSO DE TÉCNICAS DE VENTA • 1995 • CECOT TERRASSA

CURSO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN • 1996 • CECOT TERRASSA

EXPERIENCIA DE VOLUNTARIADO O LIDERAZGO

Capacidad para aumentar la eficiencia de los equipos comerciales a través de herramientas de coaching aplicada a la venta, inteligencia emocional, técnicas de persuasión y técnica de oratoria, comunicación y negociación.

IDIOMAS

Castellano- Català

Inglés básico

