



Datos Personales:

Nombre: Rafael Espartaco Alonso Heredia.

Edad: 54 años.

Domicilio: Pza. Mesón De La Fuente 4, Daganzo De Arriba, 28814 Madrid.

Hijos: 1.

Carnet de conducir: A, B, Puente grúa y Maquinaria Contrapesada.

Teléfonos: 616954616.

Correo Electrónico: rafa_alon@hotmail.com

Datos académicos:

1974- **E.G.B.** en San Estanislao de Kotska.

1984- **Bachillerato** en San Andrés y Santa Bárbara.

1990- **Técnico Especialista De Óptica** en Virgen de La Paloma.

1998- Curso atención al cliente en Same, Lamborghini, Deutz.

1998- Curso de marketing, ventas y postventa en Same, Lamborghini, Deutz.

1998- Cursos de Mecánica, Electricidad y Electrónica en Same, Lamborghini, Deutz.

1999- Carnet de Manejo de Maquinaria Contrapesada por medición del Forcen.

2003- Curso de ventas de equipos de climatización en LG.
2005- Curso de venta Hitsu-Topair.
2005- Curso de ventas de grupos electrógenos en FG Wilson – Caterpillar.
2009- Curso de iniciación a un idioma comunitario inglés.
2009 – 2014 cursos de conocimientos de productos relacionados con el sector de climatización y energías renovables.
2015 – Cursos Técnico Saunier Duval aerotermia.
2016 – Curso Teórico Técnico de Manaut.
2022 – Curso aerotermia de Viessmann.
2022 – Curso Valvulería Honeywell.
2022 – Curso tubería Italsan.
2022 – Curso Uponor.
2022 – Curso Panasonic.
2022 – Curso Grundfoss.
2023 – Curso Honeywell.
2023- Curso aerotermia de Panasonic.
2023- Curso aerotermia de Ariston.
2023- Curso Suelo radiante Polytherm.
2024- Renovación curso de carretillas elevadoras.
2024- Renovación curso carnet de Puente Grúa.
2024- Curso Suelo radiante Frakische.
2024- Curso Suelo radiante Schutz.
2024- Curso aerotermia deSaunier Duval.

Experiencia Profesional: (Orden decreciente)

FLUIDSTOCKS: Actual

FANAIR SL: Inicio Febrero 2023 -2024.

Puesto como Comercial para Madrid.

Empresa de distribución de material de climatización y ventilación.

Creación de cartera de clientes de listados propios, creación de nuevos clientes por zona de mMadrid y

alrededores, asesoramiento en productos de calefacción.

J. ABAD: *Inicio Enero 2022 .*

Puesto como Comercial viajante para Madrid.

Empresa de distribución de material de fontanería y climatización.

Mantenimiento y actualización de cartera de clientes asignados, creación de nuevos clientes, promoción de productos, añadir en mercado productos en exclusiva, búsqueda de nuevos mercados, apoyo a departamentos de administración, pedidos y almacén.

Los Siete Hermanos del Bonillo: *Inicio Abril 2019 – 2022. (3 años).*

Puesto como Comercial viajante para Madrid.

Empresa de distribución de material de fontanería y climatización.

Suministros Priego: *: Inicio 2017 – 2019. (2 años).*

Puesto como Comercial viajante para Madrid.

Empresa de distribución de material de fontanería y climatización.

Distribuciones Alcorcón XXI SL.- ALCOFONT: *Inicio Abril 2011 - 2017. (7 años).*

Puesto de Delegado Comercial de Climatización.

Empresa dedicada a distribución de Equipos de climatización y Energías renovables.

Tuberías y Valvulería Ind.: *Inicio*

Agosto 2009 - Abril del 2011 (sin/c). (1 año)

Puesto en departamento comercial para venta de equipamiento de climatización, aire acondicionado,

calefacción, energías renovables, tubería y valvulería industrial, equipos contra incendios y alcantarillado.

INGENIERÍA CYMASA NACARSA: Inicio Enero 2007 - Agosto 2009. (2 años)

Puesto en Dirección y Dpto. Comercial como responsable de Delegación de Madrid y provincias.

Apertura de nueva Delegación en Madrid, cesión de mi cartera de clientes y puesta en marca de producto en mercado.

Captación de empresas instaladoras y seguimientos en propia obra, gestión de grandes cuentas, responsable de departamentos de realización y seguimiento de ofertas, cierre de operaciones, gestión de pedidos a fábrica y proveedores, seguimiento de entregas y de obras llave en mano, gestión de cobros, mantenimientos y postventa, negociación de transporte y maquinaria específica.

FG WILSON, VESERTEC: Inicio Marzo 2005 - Diciembre 2006 (2 años)

Puesto en Dpto. Técnico Comercial, como Responsable Comercial en Madrid.

Labor de reconstrucción de cartera de clientes. Incorporación de marca y producto en mercado.

Captación de clientes y obras, realización de ofertas y seguimiento de estas, cierre de operaciones, seguimiento y entregas de obras llave en mano, ayuda en gestión de cobros y negociación de proveedores.

Calderas Autónomas: Inicio Enero 2000 – Marzo 2005 (5 años)

Puesto en departamento comercial, responsable de zona para venta de equipos de climatización primeras marcas.

Recuperación y creación de cartera de clientes, gestión

de descuentos, realización de presupuestos de climatización y seguimiento de obras, cierre de operaciones y de gestión de cobros.

Época de trabajo con E.T.T. (2000– 2000)
Empresas Grupo PSA, Michelin y Cautosa.

Grupo PSA, Citroën, Peugeot: Inicio en 2000.
Puesto en instalaciones en Central Pinto, Dpto. de almacén, labores de suministro a los talleres concesionarios.

Michelin: Inicio en 2000.
Puesto en instalaciones en Seseña, labores para capacitación y organización de esta nueva instalación, coordinación en la ubicación y picking de neumáticos.

Cautosa y lubricantes Vitess: Inicio en 2000.
Labores en recepción y rectificado de motores, culatas, bielas, cigüeñales y piezas de automoción, preparación del material para la entrega en los correspondientes talleres.
Representación y distribución de lubricantes Vitess a nivel Nacional

Same Lamborghini Deutz: Inicio enero 1998 - 1999. (2 años)
Trabajo a través de mi padre que era Director Comercial de esta empresa.
Puesto en Departamento de Postventa. Organización, recepción, envíos, resolución de incidencias y ventas.
Puesto en Departamento Comercial de tractores y cosechadoras, como jefe comercial de departamento en

central norte, Lerma (Burgos). Nombramiento de agentes colaboradores y concesionarios, así como apoyo de venta para estos.

Técnico Especialista de Óptica:

Oftálmica Galileo: (Duración de contrato 1 año), 1997-1998.

Puesto en Control de Calidad. Aprobación, control y verificación de lentes minerales y orgánicas.

Visión Hydron: Inicio 1994 - 1997. (2 años)

Puesto en Control de Calidad. Revisión, control, verificación y estudio de métodos de fabricación para lentes de contacto por torneado artesanal. Apoyo del Departamento Comercial y toma de decisiones en Departamento de Marketing.

ALTERNANDO CON LOS ESTUDIOS

El Corte Inglés: Duración de contrato 2 temporadas, alternando con estudios entre 1989 - 1993.

Puesto en Recepción de mercancías y Reserva de Juguetes. Responsable Adjunto en Departamento de Recepción de mercancías y Reserva de Juguetes.

Otros puestos por meses:

Almacén de logística en Coslada

Almacén de mercancías Grupo Duco

Empresas de mensajería y paquetería