

CURRÍCULUM VITAE

Jordi Nin Aregay

Nac: 20/04/1976

TF:616526064

PERFIL PROFESIONAL

Profesional del área comercial con más de **36 años de experiencia**, especializado en dirección estratégica, gestión de equipos de ventas, desarrollo de negocio y apertura de nuevos mercados nacionales e internacionales.

Amplia experiencia en definición e implementación de estrategias comerciales, trabajo por objetivos, análisis de indicadores de rendimiento y mejora continua orientada a la rentabilidad. Perfil altamente orientado a resultados, liderazgo de equipos y fidelización de clientes.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

DSB – Red de saneamiento y conductos de aire

Ejecutivo Comercial

Septiembre 2025 – Febrero 2026

Departamento Comercial

- Definición e implementación de la estrategia comercial.
- Establecimiento de objetivos de ventas y seguimiento de KPI's.
- Elaboración de planes de acción y campañas comerciales.
- Análisis de resultados y propuestas de mejora orientadas a la rentabilidad.
- Coordinación interdepartamental para garantizar coherencia en la ejecución comercial.

Desarrollo de Negocio

- Identificación de nuevos segmentos de mercado.
- Prospección y captación de clientes potenciales.
- Desarrollo de propuestas comerciales personalizadas.
- Seguimiento de oportunidades y cierre de operaciones.
- Fidelización y ampliación de cartera.

Gestión de Equipos

- Dirección y coordinación del equipo de ventas.
 - Definición de objetivos individuales y colectivos.
 - Supervisión del desempeño y evaluación de resultados.
 - Motivación y desarrollo profesional del equipo.
-

BÁSCULAS DINA FARMACIA

Director Comercial

Abril 2022 – Mayo 2025

- Dirección estratégica y operativa del área comercial.
 - Planificación y ejecución del crecimiento nacional e internacional.
 - Gestión y coordinación del equipo comercial.
 - Dirección de red de distribuidores nacionales e internacionales.
 - Apertura de nuevos mercados y negociación con distribuidores.
 - Búsqueda de socios estratégicos para expansión empresarial.
 - Desarrollo de propuestas alineadas con el plan de marketing.
-

NESPRESSO

Gestor Comercial

Mayo 2013 – Enero 2023

- Gestión integral y fidelización de cartera de clientes.
 - Prospección activa de clientes y grandes cuentas.
 - Implementación de acciones de marketing comercial.
 - Presentaciones técnicas de producto.
 - Formación y coaching en técnicas de venta (incluyendo PNL).
 - Análisis de nuevos mercados.
-

DISBESA – Sector Alimentación y Hostelería

Gestor Comercial

Enero 2013 – Mayo 2013

- Mantenimiento y ampliación de cartera de clientes.
 - Apertura de nuevos clientes.
 - Acciones comerciales y promocionales.
 - Presentaciones de producto y soporte técnico.
-

ALTADIS

Gestor Comercial – Producto Premium (Puros Habanos)

Enero 2012 – Enero 2013

- Gestión y fidelización de clientes premium.
 - Captación de grandes cuentas.
 - Acciones de marketing estratégico.
 - Formación en técnicas de venta avanzadas.
 - Desarrollo de nuevos mercados.
-

WRIGLEY

Gestor Comercial

Enero 2009 – Enero 2012

- Gestión de cartera y apertura de nuevos clientes.
 - Supervisión de red de distribuidores.
 - Coordinación con marketing para campañas promocionales.
 - Formación y desarrollo de equipos comerciales.
-

GIMNASIOS DIR / VIRGIN / ARSENAL / OLÍMPIC

Técnico en Fitness / Entrenador Personal

Diciembre 1999 – Diciembre 2009

- Atención personalizada y fidelización de clientes.
 - Captación de nuevos socios.
 - Diseño y conducción de actividades dirigidas.
 - Entrenamiento personal y seguimiento de objetivos.
-

LENCERÍA VIRREY AMAT / LA VIRREINA / SANTS MODA INTERIOR

Responsable de Tienda

Agosto 1990 – Agosto 2000

- Gestión integral de tienda y equipo.
- Control de stock e inventario.
- Planificación de promociones y campañas.
- Atención personalizada y seguimiento de objetivos comerciales.

FORMACIÓN

Bachillerato
GRAZIEL-LA

IDIOMAS

- Español: Nativo
 - Catalán: Nativo
-

COMPETENCIAS CLAVE

- Dirección comercial
 - Gestión de equipos
 - Trabajo por objetivos
 - Desarrollo de negocio
 - Apertura de mercados
 - Negociación con distribuidores
 - Fidelización de clientes
 - Formación en ventas
 - Análisis de KPI's
 - Estrategia comercial
-

OTROS DATOS

- Permiso de conducir: A y B
 - Nacionalidad: Española
 - Disponibilidad para viajar
-

PREFERENCIAS PROFESIONALES

- Puestos deseados: Director Comercial, Area Sales Manager, Key Account Manager, Team Leader, Account Manager.
- Modalidad: Todas
- Ubicación: Barcelona

- Tipo de contrato: Indefinido
- Jornada: Completa
- Salario mínimo deseado: 40.000 € brutos anuales