

Fecha nacimiento: 29/06/87
Nacionalidad: Español



Perfil: me considero una persona abierta, dinámica, sociable, con habilidades de negociación, me desenvuelvo con soltura trabajando en equipo. Gracias a mi experiencia profesional he desarrollado habilidades sociales y profesionales en diversos ámbitos, siempre con trato directo tanto con los clientes como proveedores y prestadores de servicios.

EXPERIENCIA LABORAL

VIVES cerámica y gres.

Responsable del departamento de proyectos nacional

Funciones:

- Captación y fidelización de la cartera de arquitectos, interioristas, constructoras y promotoras.
- Supervisión y seguimiento de la actividad realizada por los representantes nacionales
- Prescripción del material acorde a las necesidades específicas del cliente y proyecto.
- Elaboración y ejecución de la estrategia de ventas
- Apertura de mercado en Provincias con baja o nula penetración
- Diseño y consecución de objetivos por cliente y zona enfocado en la mejora de la facturación
- Seguimiento y control de los resultados y desempeño de la cartera de clientes.

XCAPE startup con referencia internacional y una facturación anual 2,5M, dedicada a la organización de viajes de estudiantes; Rivera Maya, Punta Cana, Baleares, Túnez y cruceros.

Director Comercial, Área Levante

Funciones:

- Captación y fidelización de la cartera de clientes desde Murcia hasta Cataluña
- Coordinación de operaciones en los distintos proyectos.
- Selección, formación y supervisión de un equipo: Gestión de mas de 10 responsables de zona
- Desarrollo de nuevas oportunidades de negocio.
- Realizar estudios de mercado en las distintas zonas y establecer el Plan de Marketing

GESTEMAR, S.L. (promotora /constructora)

Project Management

Programa de Prácticas formativas UPV

Funciones:

- Apoyo en el departamento de Tasaciones/Valoraciones
- Realización de estudios de mercado en distintas zonas de Valencia
- Elaboración de certificados energéticos
- Realización valoraciones de inmuebles para particulares y banco

HALCÓN VIAJES, (agencia de viajes)

Responsable Comercial, Área Levante

Funciones:

- Formación y coordinación del equipo comercial, facilitándoles herramientas y sistemas de venta. Prestando servicios a un Volumen de 1.000 pasajeros anuales.

ESTUDIOS

CÁMARA DE COMERCIO DE VALENCIA

MASTER BUSINESS ADMINISTRATION (MBA)

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VALENCIA

Grado de Arquitectura Técnica

YBL MIKLOS SZENT ITS VAN UNIVERSITY

Prácticas Erasmus

Valencia, España

Nov. 2016 – Jul. 2017

Valencia, España

Sept. 2007 – Jul. 2014

Budapest, Hungría

Enero 2013 – Jul. 2013

IDIOMAS

Español: Nativo

Valenciano: Nativo

Inglés: Nivel Alto

INFORMACIÓN ADICIONAL

Software: Microsoft Excel, Word y Power Point, Prezzi, Autocad, Archicad

Intereses: Deportes-Squash, Pádel, Tenis, Fútbol, Snow y deportes de aventura. Carnet de conducir B