

JOSÉ ANTONIO GUTIÉRREZ

COMERCIAL TÉCNICO PINTURAS, LACAS Y BARNICES

 Pinto, 28320

 635467750

 jose.gpajares74@gmail.com



+ SOBRE MÍ

Soy un Comercial Técnico con una amplia trayectoria en ventas en la zona Centro, especializado en el sector de las pinturas, lacas y barnices. Mi experiencia me ha permitido desarrollar habilidades sólidas en la gestión de cuentas, el establecimiento de relaciones sólidas con los clientes y la identificación de oportunidades de negocio. Soy un profesional orientado a resultados, con una pasión por superar objetivos y un enfoque proactivo para lograr el éxito. Mi capacidad para adaptarme rápidamente a los cambios del mercado y mi conocimiento actualizado de las tendencias de la industria me permiten ofrecer soluciones innovadoras y personalizadas a mis clientes.

+ IDIOMAS

Inglés

+ PERMISO DE CONDUCIR

Categoría del permiso de conducir
Carnet tipo B

+ EXPERIENCIA LABORAL

- SEGOPI

FEB. 2024 - ACTUALIDAD
- COMERCIAL TÉCNICO PINTURAS Y BARNICES
- BARPIMO, S.A.

AGO. 2016 - DIC. 2023
- zona CENTRO
- COMERCIAL TÉCNICO LACAS Y BARNICES
- Experiencia como Comercial Técnico de lacas y barnices en zona asignada (Madrid y provincias limítrofes).
- Conocimiento profundo del mercado y las tendencias actuales en el sector.
- Habilidades destacadas en la identificación de oportunidades de negocio y la captación de nuevos clientes.
- Capacidad para establecer relaciones sólidas y duraderas con distribuidores y clientes finales, basadas en la confianza y la excelencia en el servicio.
- Experiencia en la presentación de soluciones técnicas y asesoramiento personalizado a los clientes.
- Orientado a resultados y con habilidades demostradas en el logro de objetivos de ventas.
- Excelentes habilidades de comunicación y negociación.
- Proactivo y autónomo, capaz de trabajar de forma independiente y en equipo.
- Orientado al cliente y comprometido con la satisfacción del mismo.
- Dispuesto a viajar y adaptarse a las necesidades del mercado.
- En constante actualización y aprendizaje sobre las últimas innovaciones y tecnologías en el sector de lacas y barnices.
- AGENTE COMERCIAL AUTÓNOMO

ABR. 2013 - SEP. 2016
- Provincia Madrid y Toledo
- AGENTE COMERCIAL AUTÓNOMO
- Suministros industriales sector Madera: lacas y barnices, herrajes, adhesivos, pinturas y herramienta electroportátil en colaboración con Suministros Lozano Villaverde,C.B. y con ALPISA solid surface y tablero.
- Conocimiento profundo de lacas, barnices, herrajes, adhesivos, pinturas y herramientas electroportátiles.
- Capacidad para identificar y aprovechar oportunidades de negocio en el mercado.
- Habilidades de negociación y cierre de ventas efectivas.
- Excelente relación con clientes existentes y habilidad para captar nuevos clientes.
- Enfoque en la satisfacción del cliente y la construcción de relaciones a largo plazo.
- Experiencia exitosa en ventas de suministros industriales para el sector madera.
- SUMINISTROS LOZANO VILLAVERDE, C.B.

JUN. 2008 - ABR. 2013
- PROVICIA DE MADRID Y TOLEDO
- COMERCIAL TÉCNICO SECTOR MADERA
- Comercial técnico de componentes para la madera en la zona asignada.
- COMERCIALIZADORA VALRESA, S.L.

FEB. 2003 - JUN. 2008
- Provincia de Madrid y Toledo
- GERENCIA Y COMERCIAL TÉCNICO LACAS Y BARNICES
- Responsable de la distribución en la zona de Madrid y Toledo de la firma Valresa,S.A., fabricante de lacas y barnices.
- TEXTURAS Y TONOS,S.L.

FEB. 1998 - FEB. 2003
- Comunidad de Madrid
- COMERCIAL TÉCNICO PINTURAS Y BARNICES
- Comercial técnico de pinturas y barnices para la Decoración, Industria y Madera.
- PINTURAS J. NIETO, S.L.

MAR. 1996 - FEB. 1998
- Comunidad de Madrid
- COMERCIAL TÉCNICO DE PINTURAS
- Comercial técnico de pinturas y barnices en Comunidad de Madrid

+ EDUCACIÓN

- I.B. MATEMÁTICO PUIG-ADAM

1992
- Getafe
- C.O.U.
- C.O.U. en el Instituto I.B. matemático Puig-Adam de Getafe.
1º de CC QUÍMICAS en la universidad a distancia UNED.

+ HABILIDADES

Resolutivo En Incidencias Y Problemas	Buena Dote Comunicativa Para La Venta
Habitudo A Trabajar Por Objetivos	Detecto Las Necesidades De Los Clientes
Constante En El Seguimiento De Los Clientes	Habilidad Para Prospección Del Mercado
Buena Adaptación A Los Cambios De Forma De Trabajar	Buen Análisis De Las Oportunidades De Ventas

+ CURSOS

- FEB. 2021 - DIC. 2021
- CURSO DE DASARROLLO COMERCIAL. CRM., ACTIVA VENTAS
- DIC. 2007
- SEMINARIO DE DESARROLLO E IMPLANTACIÓN DEL PROCESO COMERCIAL, ESIC
- DIC. 2006
- SEMINARIO SOBRE MÁRGENES COMERCIALES EN LA VENTA, FORMACIÓN INTERNA DE EMPRESA
- DIC. 2006
- CURSO DE GESTIÓN DE PROCESOS COLORÍMETROS, AIDO

+ ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES

- PINTO

DIC. 2013
- ESCUELA OFICIAL DE IDIOMAS
- Cursado hasta 2º curso de Inglés en la Escuela Oficial de Idiomas de Pinto