



ID-56138 Jordi

L'Eliana, 46183
15/08/1975

HISTORIAL LABORAL

- 02/2020 – 09/2020** **ACCOUNT MANAGER**
CARTRACK SL
Empresa dedicada a la venta de equipos de localización de vehículos de todo tipo, plataforma control room, rendimiento de flotas, reducción de gastos de la empresa con la optimización de los vehículos.
- 09/2017- 01/2020** **ASESOR DE VENTAS**
RRG RENAULT RETAIL GROUP
Empresa comercializadora de vehículos nuevos y de ocasión de la marca RENAULT.
Realización de tareas de asesor comercial, oferta a particulares y PYMES, leasing, renting, pruebas, entregas y tasaciones.
- 04/2015-08/2017** **ASESOR DE VENTAS**
NISSAN ALMENAR, S.A.
Empresa destinada a la venta de vehículos turismo e industriales, de la marca NISSAN.
Visitas a empresas y reporte de visitas con posterior seguimiento de preventa. Realización de presupuestos y ofertas personalizadas a las empresas y autónomos.
- 05/2009-04/2015** **RESPONSABLE EXPOSICIÓN**
TOYOTA VALENCIA SAKURAUTO, S.A
Empresa dedicada a la comercialización de vehículos TOYOTA, nuevos y de ocasión.
Responsable de tienda, desempeñando funciones de logística y cesiones. Asesor de ventas con un crecimiento anual del 15%.
90% en control de calidad.

- 11/2007-01/2009** **ASESOR DE VENTAS**
TOYOTA MASTERTRAC, S.A Grupo M. AUTOMOCIÓN
 Empresa dedicada a la comercialización de vehículos nuevos y de ocasión.
 Realización de tareas de asesor comercial, tasaciones, pruebas, oferta a particulares y PYMES
 En el ejercicio del 2008 consecución del objetivo en ventas toda la anualidad.
- 01/2005-11/2007** **ASESOR DE VENTAS**
AUTOMÓVILES CITRÖEN ESPAÑA A S.A.
 Empresa dedicada a la comercialización de vehículos nuevos e industriales CITRÖEN
 Asesoramiento a clientes particulares y empresas
 Consecución de los objetivos todos los meses con una media de 15 unidades mensuales.
- 10/2002-11/2005** **ASESOR DE VENTAS**
OPEL ROMAGOSA, S.A.
 Empresas distribuidora de vehículos OPEL.
 Asesoramiento en ventas a clientes particulares.
- 06/2000-10/2002** **COMERCIAL**
WÜRTH ESPAÑA, S.A.
 Empresa alemana comercializadora de productos industriales para el profesional.
- Asesor técnico, presentación técnica, asesoramiento, demostración y venta de productos.
 Análisis de necesidades del cliente.
 Planificación de rutas de ventas y cobros.
- 03/1996-06/2000** **COMERCIAL**
LECHE PASCUAL, S.A.
 Empresa española especializada en la producción y distribución de productos Horeca.
 Gestión y registro de clientes potenciales mediante márketing telefónico.
 Gestión de las prioridades en las tareas diarias.

FORMACIÓN

- 1993-1994** **FP AUXILIAR ADMINISTRATIVO**
CENTRE D´ESTUDIS PRAT
- 1994-1995** **TÍTULO DE TÉCNICO COMERCIAL**
ACADEMIA ADAMS

APTITUDES

Perseverante
 Persuasivo
 Resolutivo