

ID-53085

Ceutí, 30562, Murcia



RESUMEN PROFESIONAL

Elocuente Directivo volcado en alcanzar el éxito. Experto en planificación estratégica y gestión de las relaciones con el cliente. Comercial profesional, orientado a la consecución de resultados, con 20 años de experiencia en el sector de la construcción e industria. Orientado a la acción con gran capacidad para comunicarse de forma eficaz con público del sector Industrial, ejecutivo y empresarial.

HISTORIAL LABORAL

05/2015 — Actual

Jefe de Ventas del Mediterraneo

Ega Master S.L. — Vitoria Gasteiz

Se me encargaron las funciones de mejorar las relaciones comerciales en la zona tanto con clientes como usuarios potenciales.

Primero me dedique un periodo a conocer todos los clientes, usuarios y competencia de la zona, cuando tuve la suficiente información analicé los fallos y determine las acciones a seguir.

Los fallos encontrados fueron clientes que no cumplían con el perfil que necesitaba nuestra marca para desarrollarse, en los que sí cumplían había un gran desconocimiento de nuestro potencial y una muy baja prescripción a usuarios potenciales.

Las medidas que tomé fueron filtrar los clientes de acuerdo su potencial por sector y fuerza de ventas externa, dar formación a su equipo de ventas y ayudarlos con visitas conjuntas a usuarios.

También tome agentes colaboradores/ multicarteras en zonas potenciales para tener más presencia.

Esto optimizo nuestros recursos, fidelizó a los distribuidores y conseguimos defender nuestra marca sin meternos en una guerra de precio con la competencia.

Queda mucho por hacer pero vamos bien encaminados.

- Colaboré de forma directa con el departamento de ventas de nuestros clientes, para conseguir un asesoramiento más profesional a los usuarios y un notable crecimiento de ventas.
- Análisis competitivo - Llevé a cabo análisis competitivos con el fin de realizar recomendaciones que ayudaran al futuro crecimiento de la empresa.
- Solución creativa de los problemas: - resolví problemas con los productos mediante consultas a los consumidores.
- Realicé la valoración y el análisis inicial de los clientes para dar comienzo al proceso de investigación.

09/2010 — 05/2015

Gerente autónomo

Autónomo en Suministro Industrial — Murcia

Cuando deje mi puesto anterior me di cuenta que en el mercado actual y con la crisis que subsistía necesitábamos empresas que den servicio más que ventas y fue así como monte un suministro industrial que se dedicaba a gestionar las necesidades de los clientes con un servicio rápido y a buen precio, como trabajaba sin stock podía adaptarme a cualquier necesidad y/o proveedor.

Hice muy buenas relaciones con proveedores y conseguí poder competir con grandes empresas del sector.

12/2002 — 06/2010

Ejecutivo de ventas Grandes Cuentas

Wurth España S.A. — Barcelona

Mis funciones eran la de potenciar los clientes activos y crear una ruta de trabajo con grandes cuentas, así lo hice y crecimos en dos años de una cartera de 60mil € a 400mil € aprox.

- Dirigí con éxito proyectos importantes que originaron acuerdos marco con empresas como Ferrovial e Intersa.
- Supervisión: - Ayude en la formación a nuevos vendedores en colaboración con Dirección
- Realicé la valoración y el análisis inicial de los clientes para dar comienzo al proceso de investigación.

FORMACIÓN

Ingeniería Industrial (sin terminar): Industria

Universidad de Luján — Buenos Aires

Curse solo dos años los cuales no pude homologar en España.

1994

Técnico Químico Industrial: Química

E.N.E.T. N°1 Eduardo Guillermo Oliver — Lujan - Buenos Aires -Argentina

Homologación en España: Técnico Especialista en Química de la Industria, Formación de grado Superior, Rama Química y Convalidación por el Curso de Orientación Universitaria.

APTITUDES

- | | |
|--|--|
| • Persona organizada | • Buen comunicador verbal |
| • Desarrollo de personal | • Análisis y asesoramiento de clientes |
| • Gran experiencia en ventas | • Liderazgo de equipos |
| • Orientado a la consecución de resultados | |

INFORMACIÓN ADICIONAL

Poseo varios cursos de mandos medios, venta Pro activa, Motivación y Liderazgo proporcionados por las empresas en las que trabaje. Actualmente me encuentro haciendo un curso de inglés básico comercial. Ahora mismo no podría desarrollar una conversación, poseo un bajo nivel.

Soy una persona de carácter fácil y me adapto rápidamente a los cambios.