

CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES

Nombre: Oriol D.
Domicilio: Barcelona

Lugar de nacimiento: Pamplona (Navarra)
Fecha de nacimiento: 25/10/1974

Carné de conducir: A1/A2/B1
Disponibilidad de vehículo propio



DATOS ACADÉMICOS:

Graduado Escolar: Escola St. Gregori (Barcelona)
FP-1 Administración de empresas (Instituto C.I.C.) Barcelona

CURSOS:

Curso de autoedición para artes gráficas (EPSS Sarrià)
Curso de venta de negociación a largo plazo (ISM ESIC)
Curso de "como superar situaciones comerciales difíciles"(ISM ESIC)
Curso de relación con clientes conflictivos (ISM ESIC)
Curso de negociación con altos directivos

IDIOMAS:

Catalán y castellano: Nativos
Inglés: Nivel Alto
2 años viviendo en Irlanda (Dublín) estudiando inglés
University of Trinity College
Francés: Nivel Medio

Área Manager

Varpe Control de alimentación

Fechas: Enero 2019-Actualmente

Técnico comercial de maquinaria en sector Pharma Apertura de nuevos mercados y cuentas.

- Responsabilidad sobre todo el entorno operativo.
- Colaboración directa con el entorno de Alta Dirección.
- Reporte directo a la Dirección.
- Responsabilidad de venta y margen sobre Sectores-Mercados.
- Seguimiento continuado de la relación con las cuentas asignados.
- Identificación de interlocutores adecuados en el cliente.
- Identificación y desarrollo de oportunidades de negocio.
- Confección, en equipo, de propuestas funcionales, técnicas y económicas.
- Negociación y cierre de oportunidades.
- Identificación y creación de oportunidades de negocio en nuevas cuentas, según los parámetros de actuación Generales de la compañía.
- Responsabilidad total y gran nivel de independencia de actuación en función de los objetivos
- Flexibilidad total de horarios y autogestión del tiempo

Perfil Hunter Experto en Puerta fría!

Servicios de limpieza profesional

Account Manager

Markem Imaje (Dover Group)

Fechas: Julio 2015-Enero 2019

Técnico comercial de maquinaria en sector Pharma Apertura de nuevos mercados y cuentas.

- Responsabilidad sobre todo el entorno operativo.
- Colaboración directa con el entorno de Alta Dirección.
- Reporte directo a la Dirección.
- Responsabilidad de venta y margen sobre Sectores-Mercados.
- Seguimiento continuado de la relación con las cuentas asignados.
- Identificación de interlocutores adecuados en el cliente.
- Identificación y desarrollo de oportunidades de negocio.
- Confección, en equipo, de propuestas funcionales, técnicas y económicas.
- Negociación y cierre de oportunidades.
- Identificación y creación de oportunidades de negocio en nuevas cuentas, según los parámetros de actuación Generales de la compañía.
- Responsabilidad total y gran nivel de independencia de actuación en función de los objetivos
- Flexibilidad total de horarios y autogestión del tiempo

Perfil Hunter Experto en Puerta fría!

Servicios de limpieza profesional

Técnico comercial

ISS FACILITY SERVICES SA (Servicios de RRHH)

Fechas: Noviembre 2013- Abril 2015

Técnico comercial Servicios Seguridad alimentaria

Servicios RRHH

Apertura de nuevos mercados y cuentas.

- Responsabilidad sobre todo el entorno operativo.
- Colaboración directa con el entorno de Alta Dirección.
- Reporte directo a la Dirección.
- Responsabilidad de venta y margen sobre Sectores-Mercados.
- Seguimiento continuado de la relación con las cuentas asignados.
- Identificación de interlocutores adecuados en el cliente.
- Identificación y desarrollo de oportunidades de negocio.
- Confección, en equipo, de propuestas funcionales, técnicas y económicas.
- Negociación y cierre de oportunidades.
- Identificación y creación de oportunidades de negocio en nuevas cuentas, según los parámetros de actuación Generales de la compañía.
- Responsabilidad total y gran nivel de independencia de actuación en función de los objetivos
- Flexibilidad total de horarios y autogestión del tiempo

Perfil Hunter Experto en Puerta fría!

Servicios de limpieza profesional

Higiene alimentaria

Seguridad alimentaria

Director comercial (Pharma división)

INVESCONTROL, s.l. (Visión artificial) (Industria farmacéutica)

Fechas: Noviembre 2006-Noviembre 2013

Sistemas de visión artificial y control de packaging

Etiquetas para alimentación y vinos y licores Sector

Químico Farmacéutico (Laboratorios) Gestión de

Grandes Cuentas.

- Apertura de nuevos mercados y cuentas.
- Responsabilidad sobre todo el entorno operativo.
- Colaboración directa con el entorno de Alta Dirección.
- Reporte directo a la Dirección.
- Responsabilidad de venta y margen sobre Sectores-Mercados.
- Seguimiento continuado de la relación con las cuentas asignados.
- Identificación de interlocutores adecuados en el cliente.
- Identificación y desarrollo de oportunidades de negocio.
- Confección, en equipo, de propuestas funcionales, técnicas y económicas.
- Negociación y cierre de oportunidades.
- Identificación y creación de oportunidades de negocio en nuevas cuentas, según los parámetros de actuación Generales de la compañía.
- Responsabilidad total y gran nivel de independencia de actuación en función de los objetivos
- Flexibilidad total de horarios y autogestión del tiempo

Perfil Hunter Experto en Puerta fría!

Ingeniería o Químicas y experiencia comercial en la gestión de Grandes Cuentas del sector Gran Consumo, dentro de los Sectores industriales del packaging, etiquetas, embalaje flexible, cartón, impresión, sistemas de identificación Automática, consumibles, códigos de barras, etc..., en general en sectores de Artes gráficas.

Dominio comprobado de MS Office

- Capacidad para mantener conversación con alta dirección
- Gusto por actividad comercial
- Ganas de aprender y crecer profesionalmente
- Ilusión y capacidad para trabajar por objetivos
- Gusto por retos y grandes operaciones
- Visión de la importancia de control de costes
- Visión de futuro
- Disponibilidad para viajar

Sectores de Procedencia: Competencia, Maquinaria de Embotellado, Maquinaria de Packaging, Maquinaria Industrial, Componentes Industriales, Servicios Industriales

Delegado comercial Nacional proyectos SAP (MM-WM)

CHECKPOINTSYSTEMS ESPAÑA servicios logísticos (almacenaje, picking y distribución (Cadena de suministro)

Fechas: Setiembre 2002-Diciembre 2006

DELEGADO PROYECTOS DE GESTION DE ALMACENES AUTOMATICOS Y FABRICA ETIQUETAS

Gestión de Grandes Cuentas.

- Apertura de nuevos mercados y cuentas.
- Responsabilidad sobre todo el entorno operativo.
- Colaboración directa con el entorno de Alta Dirección.
- Reporte directo a la Dirección.
- Responsabilidad de venta y margen sobre Sectores-Mercados.
- Seguimiento continuado de la relación con las cuentas asignados.
- Identificación de interlocutores adecuados en el cliente.
- Identificación y desarrollo de oportunidades de negocio.
- Confección, en equipo, de propuestas funcionales, técnicas y económicas.
- Negociación y cierre de oportunidades.
- Identificación y creación de oportunidades de negocio en nuevas cuentas, según los parámetros de actuación Generales de la compañía.
- Responsabilidad total y gran nivel de independencia de actuación en función de los objetivos
- Flexibilidad total de horarios y autogestión del tiempo

Ingeniería o Químicas y experiencia comercial en la gestión de Grandes Cuentas del sector Gran Consumo, dentro de los Sectores industriales del packaging, etiquetas, embalaje flexible, cartón, impresión, sistemas de identificación Automática, consumibles, códigos de barras, etc..., en general en sectores de Artes gráficas.

Sectores de Procedencia: Competencia, Maquinaria de Embotellado, Maquinaria de Packaging, Maquinaria Industrial, Componentes Industriales, Servicios Industriales

Comercial Sector packaging (Cajas de cartón ondulado)

ONDUCART, S.A. (Plástico, papel y madera)

Fechas: Setiembre 1996-Setiembre 2002

Embalajes y cajas de cartón ondulado, cajas estuches.

Packaging envases, consumibles

Laboratorios, Gran consumo, Detergentes, química