

CURRICULUM VITAE



Datos personales

ID - 59791 Jorge B.

Fecha de nacimiento: 1979

Dirección: San Fernando de Henares

Formación Académica

- 1998 - 2000, **FP II Administración y Finanzas** en ADC Consulting Academy (Madrid).
- 1993 - 1997, **Bachillerato**, en el I.E.S. Rafael Alberti en Coslada (Madrid).
- 1985 - 1993, **E.G.B.**, en el C.P. Séneca en Coslada.
- 1988 - 1991, **Mecanografía**, en la Academia Ripollés en Madrid.

Formación extraacadémica

- Entre 1998 y 2000, **FP II Administración y Finanzas**, con prácticas en la empresa Fritermia, S.A. (Coslada).
- En 2008-2009, curso de formación **Administrativo-Contable** a través de la Consejería de Empleo de la CAM de 350 horas de duración en el Centro de Estudios Carlos III (Coslada).
 - * Contaplús (Nuevo Plan General de Contabilidad) - SAGE
 - * Facturaplús y nóminas (Nominaplús) - SAGE
 - * Módulo administración, área medioambiental y prevención de riesgos laborales
 - * Excel y Word nivel avanzado y gestión documental y archivo
- En 2007, curso de Informática de 40 horas e Internet de 33 horas*
- En 2007, curso de **Access** avanzado de 30 horas*
- En 2008, curso de **Word** de 40 horas *
- En 2008, curso de **Excel** de 40 horas *
- * Todos estos cursos financiados por el Fondo Social Europeo para trabajadores en la Academia Cosmos en Coslada (Madrid).
- En 2010, curso de **Gestión de Pymes** mediante la Consejería de Empleo de la CAM de 330 horas en Academia CEO (Alcalá de Henares).
 - * Creación de una empresa, dirección financiera y comercial
 - * Contabilidad (SAGE plus)
 - * Facturación, Nóminas (SAGE plus)
 - * Excel orientado a actividad empresarial
- En 2013, curso de **Gestión de Logística y Almacenes** otorgado por EGE-Escuela de Gestión Empresarial (Barcelona), financiado por el Fondo Social Europeo y Acebsa (formación interna).
- En 2015, curso de **Gestión Comercial y Técnicas de Venta – Marketing y Merchandising**, en la Academia InfoLogista.com (San Fernando de Henares).
- En 2016, curso de **Habilidades Comerciales en Canal Profesional**, a través de Adecco Training (Madrid) y Grupo Porcelanosa (formación a nivel interno).

Otros datos de interés

- Seriedad, compromiso y profesionalidad; excelentes referencias
- Manejo de diferentes ERP's (Oracle, Sage, Navision, Adviser, Sap y otras)
- Carnet de conducir B, C, D y BTP
- Coche propio
- Carnet de carretillero.

Experiencia Laboral

* Septiembre 2019 – Actual

Asesor/responsable comercial Zona Centro. Transgruas Cial, S.L. en Delegación de Madrid (Sede en Barcelona) Sector elevación, grúas hidráulicas articuladas, chatarreras y forestales, mini grúas, plataformas aéreas, semirremolques, equipos de gancho y de cadenas. Asesoramiento, gestión y ampliación de cartera de clientes, proceso/ciclo completo de venta, marketing, enlace taller-comercial-servicio postventa.

* Marzo 2018 – Agosto 2019

Delegado comercial Zona Centro. Coval Maquinaria, S.A. (Sede en Valencia, maquinaria agrícola y jardinería). Responsable en labores comerciales, implantación de marca y políticas de marketing, merchandising y GPV, gestión y ampliación de cartera de clientes, resolución de incidencias, ofertas, presupuestos, establecimiento de S.A.T. por zonas.

* Septiembre 2016 – Marzo 2018

Comercial. Soluciones Integrales para el Rotulista, S.L. (Alcalá de Henares). Sector diseño gráfico e impresión digital. Zona de Madrid y norte de España. Asesoramiento de materiales y aplicaciones, gestión de cartera, mantenimiento, fidelización, prospección y captación de nuevos clientes y mercados, elaboración de ofertas, presupuestos, seguimiento de pedidos y asegurar el buen servicio al cliente.

* Septiembre 2015 – Septiembre 2016

Comercial. Grupo Porcelanosa en Comunidad de Madrid. Funciones comerciales en exposición y pie de calle de pavimentos, revestimientos, fachadas, sanitarios, cocinas, etc. Elaboración de ofertas, presupuestos, gestión de pedidos y seguimiento hasta entrega de los mismos, facturación, incidencias. Gestión cartera de clientes, captación, fidelización con clientes particulares, decoradores, interioristas, estudios de arquitectura, promotoras, constructoras y reformistas.

* Enero 2014 - Junio 2015

Delegado comercial – Jefe de Ventas de Zona. Acebsa – Suelco, Delegación Arganda del Rey (Madrid). Responsable comercial de ventas en territorio peninsular (salvo Cataluña, zona oriental de Aragón y norte de Comunidad Valenciana y Baleares), Canarias, norte de Portugal y Marruecos.

Elaboración de líneas y estrategias comerciales, velar por cumplimiento de objetivos, gestión integral de la cartera de clientes, prospección, captación, fidelización, servicio post-venta, control de red de distribuidores, elaboración ofertas y presupuestos, dirección administrativa, financiera, del personal de la delegación y el equipo de trabajo asignado en oficinas centrales. (Ligado a experiencia anterior – promoción interna)

* Febrero 2012 – Enero 2014 **Comercial.** Acebsa – Suelco, Funciones comerciales, gestión administrativa y financiera de la delegación, responsable de logística y control de stocks e inventarios, gestión, tramitación y seguimiento de pedidos de clientes, trato directo/visitas/negociaciones con clientes, facturación, seguimiento y control de riesgos laborales.

* Junio 2009 – Febrero 2012

Subdirector Financiero y Responsable Comercial. Grupo ETCO – Fersay Electrónica, S.L. (Villalbilla – Madrid) en departamento financiero, funciones de contabilidad general, tesorería, financiaciones y créditos, gestión de cobros y pagos, cierres mensuales y anuales, estadísticas, facturación, negociaciones con acreedores y entidades financieras.

Responsable Comercial, establecimiento de estándares de ventas y política y estrategia comercial, asignación de rutas, visitas a clientes, responsable del Call Center de la empresa.

* Marzo 2005 – Octubre 2008.

Responsable de compras, Jefe de Logística y Administración y relación con Proveedores. Grupo Eja-Sitec (Madrid) Gestión de pedidos y aprovisionamiento de material en obra, negociaciones con proveedores, control stocks y almacén, recepción, revisión y contabilidad facturas de proveedores, dirección y gestión de equipo de entre 300/400 personas en obras en función de la carga de trabajo, visita de obras y seguimiento de trabajos efectuados.

* Mayo 2000 – Marzo 2005.

Dirección/Responsable de gestión de empresa familiar de vehículos pesados. Pioneer- Hanson Hispania, S.A. (Madrid) Subcontratación de servicios, dirección y gestión de la empresa y conductor de vehículo pesado (Planta de Hormigón de Alovera-Guadalajara).

