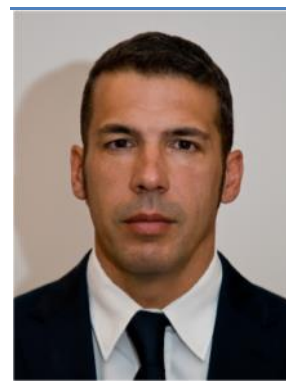


ID-4509 JON

Fecha nacimiento: 18/01/1969
Carnet de conducir y coche propio
Total disponibilidad geográfica



RESUMEN

Delegado comercial con amplia experiencia en los sectores de piedra natural, cerámica y cristal; climatización; baño y sanitarios; reformas y facilities, mobiliario, cocina y mobiliario de oficina y decoración.

Acostumbrado a establecer relaciones comerciales con elevado nivel técnico y negociar con diversos tipos de clientes: fabricantes, distribuidores, constructores, arquitectos, diseñadores, tiendas, grandes superficies, almacenes....

Contrastada experiencia en la gestión de delegaciones comerciales, el diseño y ejecución de estrategias comerciales, la implantación, prescripción y desarrollo de marcas, la gestión, retención y fidelización de clientes, y la gestión y dirección de grandes cuentas.

Con amplios conocimientos de las diferentes gamas de producto, principales fabricantes y distribuidores que operan en España.

Y formación y conocimientos de diseño industrial y técnico que me aportan y capacitan no solo para la prescripción y venta, sino también para el asesoramiento, el diseño, la ejecución y supervisión de proyectos, aportando al cliente un importante valor añadido.

EXPERIENCIA LABORAL

DELEGADO COMERCIAL

IBERSTONE BY LAMINAN SPAIN

Dic. 2023- Actual

DELEGADO COMERCIAL (STOCK CENTER MANAGER)

Jul. 2020 – Nov 2023.

MARMOL SPAIN (Importador de piedra natural). www.marmolspain.es

- Apertura y gestión de la delegación centro de la firma que consta de almacén, distribuidor y exposición.
- Diseño y coordinación, junto a Dirección General, de la estrategia y políticas comerciales para implantar la firma en la zona centro.
- Prospección, estudios de mercado y competencia, identificación de oportunidades.
- Captación y gestión de la cartera de clientes:
 - Introducción y distribución de material entre marmolistas
 - Prescripción e introducción de la marca en constructoras, arquitecturas, reformistas, decoradores, fabricantes, tiendas de cocina y baño, almacenes de construcción, etc.
 - Desarrollo de ofertas comerciales

RESPONSABLE COMERCIAL NACIONAL

May 2019 - Oct. 2019

BOSNOR (Fabricante de platos de ducha en solid surface). www.bosnorsl.com

- Apertura de mercado e implantación comercial de la firma: diseño estrategia comercial, desarrollo de ofertas comerciales e identificación de nuevas oportunidades.
- Captación, gestión y atención de la cartera de clientes formada por diferentes perfiles: empresas de saneamiento, fontanería, distribuidores de cerámica, cocina y baño, arquitectos, decoradores, grandes cuentas y otros prescriptores.
- Responsable de la gestión de la cuenta de Leroy Merlin:
 - Supervisión de exposiciones
 - Formación de su personal

AREA MANAGER (Málaga, Córdoba, Cádiz y Jaén)

Abr. 2016 - Jun. 2018

COMPAC (Fabricante de mármol y cuarzo técnico). www.compac.es

- Responsable de la delegación:
 - Desarrollo de la estrategia comercial:
 - Captación y gestión de la cartera de clientes.
 - Negociación, prescripción y venta con diferentes interlocutores: marmolistas, almacenes distribuidores, puntos de venta, tiendas de cocina, estudios de arquitectura, constructoras, fabricantes de mobiliario, diseñadores, interioristas, tiendas especializadas en materiales de diseño de interiores.
 - Ejecución de los objetivos marcados para la delegación, consiguiendo superarlos.
 - Gestión de la rentabilidad de la delegación, logrando una mejora de los indicadores.
 - Dirección del equipo que conforma la delegación: 2 personas a cargo directo y gestión de 2 distribuidores con personal propio.
 - Gestión del almacén.

DELEGADO COMERCIAL

Feb. 2014 - Feb. 2015

(Andalucía, Extremadura, Ceuta, Melilla y Murcia)

DUNE Cerámica (Fabricante de cerámica de alto valor añadido, revestimiento, pavimentos, cerámica, porcelánico, cristal, piedra natural y otros materiales). www.dune.es

- Captación y gestión de cartera de clientes:
 - Prospección y prescripción:
 - Establecimiento de relación con arquitectos y decoradores
 - Introducción en proyectos de hostelería e instalaciones
 - Apertura de nuevos clientes (distribuidores).
 - Gestión y atención de los ya existentes.
- Gestión, control y supervisión de las exposiciones.

DELEGADO COMERCIAL (Andalucía)**Ener. 2013 - Feb. 2014**

LAND PORCELÁNICO APARICI Cerámica (Fabricante de revestimiento cerámico y porcelánico de altas prestaciones técnicas. www.landporcelanico.com / www.aparici.com)

- Área comercial:
 - Gestión de la delegación de Málaga de la firma y distribuidores.
 - Desarrollo de la estrategia comercial en la zona sur y gestión de la cartera de clientes.
 - Prospección, prescripción y apertura de contacto y establecimiento de relación con arquitectos, decoradores y clientes finales.
- Área de proyectos:
 - Gestión de proyectos residenciales, hoteleros e instalaciones.

EJECUTIVO DE CUENTAS (Madrid)**Sept. 2011 - Sept. 2012**

LEVIRA Mobiliario de oficina (Empresa portuguesa Grupo Prebuild dedicada a la fabricación y comercialización de mobiliario de oficina de alta gama y mampara técnica. www.levira.es)

- Prospección, contacto y negociación con arquitectos, ingenierías y clientes finales.
- Prescripción del producto en arquitectos, ingenierías y empresas de decoración.
- Venta a clientes finales tales como grandes empresas, bancos y otros
- Realización de proyectos y presupuestos para negociaciones con grandes cuentas.

DELEGADO COMERCIAL**Jun. 2006 - Sept. 2011****(Madrid, Levante, País Vasco, Extremadura y Andalucía)**

RUNTAL RADIADORES - GRUPOZEHNDER (Multinacional suiza fabricante de radiadores de diseño e industriales. Sector baño y sanitarios, calefacción, fontanería y cerámica. www.runtal.es)

- Prescripción con arquitectos, ingenierías, instaladores, decoradores.
 - Realización de presentaciones técnicas.
- Apertura de nuevo mercado: tiendas de saneamiento de gama media y alta).
- Gestión de distribuidores.
- Apertura de grandes cuentas como El Corte Inglés y Bricor.
- Impartición de formación técnica a instaladores y clientes.
- Estudio y gestión de proyectos, cálculos técnicos para instalaciones.

EJECUTIVO DE CUENTAS (Madrid)**Ener. 2005 - Jun. 2006**

ESTEL Mobiliario de oficina (Empresa italiana dedicada a la fabricación y comercialización de mobiliario de oficina y mampara técnica). www.estel.com)

- Prescripción del producto en arquitectos, ingenierías y empresas de decoración.
- Venta a clientes finales, principalmente grandes empresas, bancos y otros:
 - Realización tanto de los proyectos como de los presupuestos.

ADJUNTO A DIRECCIÓN (Madrid)**Jun. 2003 - Ener. 2005**

LLARANDI S.L. (Empresa de facility management especializada en reformas, instalaciones, decoración y distribución de mobiliario de hogar, cocina y oficina de alta gama). www.prosve.com

- Gestión y control de obras.
- Dirección y realización de proyectos especiales.
- Gestión de personal de obra entre 6 y 15 empleados.
-

DELEGADO COMERCIAL (Madrid, Castilla y León y Galicia)**Dic. 2001 - Jun. 2003**

LEROA Mobiliario de hogar (Fábrica de muebles y tapicería perteneciente a Mondragón Corporación Cooperativa MCC). www.danona.es

- Implantación y ejecución de la estrategia comercial.
- Prescripción de producto.
- Captación, gestión y mantenimiento de cartera de clientes.

ADJUNTO A DIRECCIÓN (Lucena, Córdoba)**Ener. 1999 - Dic. 2001**

BV DISEÑO Y DECORACIÓN Mobiliario de hogar (Fábrica de muebles). www.bv-mobiliario.com

- Responsable de la creación y diseño de las colecciones:
 - Desarrollo de 5 colecciones. Diseño y producción.
- Responsable de la gestión de la fábrica.
- Responsable del área comercial:
 - Creación y dirección de la red comercial con 8 agentes comerciales.
 - Apertura de clientes.
 - Gestión de catálogos y ferias
 - Creación de colecciones para cuentas especiales.
 - Formación de los departamentos y vendedores.

DELEGADO COMERCIAL**Febr. 1997 - Ener. 1999****(País Vasco, Navarra, Cantabria y La Rioja)**

DAVIDMARSHALL Herrajes, elementos decorativos (Fábrica de elementos metálicos para la decoración, regalo e instalaciones del hogar). www.davidmarshalldesigns.com

- Responsable de la comercialización de una nueva gama de productos (herrajes, líneas de baño y otros elementos) y apertura de nuevos mercados.
- Elaboración de tarifas y condiciones comerciales.
- Prescripción con arquitectos y decoradores.
- Apertura mercado con tipología de cliente nueva (ferreterías gama alta, tiendas de baño y cocina, tiendas de materiales, escaleras y otros).

AUTÓNOMO - AGENTE COMERCIAL Zona Norte

Ener. 1993 – Feb. 1997

ALMAZÁN (Fábrica de muebles de alta gama ubicada en Soria).

- Apertura de nuevos clientes y gestión de la cartera existente.
- Introducción de marcas de muebles francesas Tradition, Geka, Faisser et Plata y Bernard Si-guier en el mercado español, abriendo la cartera de clientes entre tiendas de alta gama y grandes cuentas.

FORMACIÓN

- Master en Dirección Comercial y Marketing (ESMA/Universidad de Girona) Bilbao.
- Técnico Superior en CAD Industrial y Construcción - Centro Ayala (Bilbao).
- Estudios Universitarios en la Facultad de CC. Económicas y Empresariales de la U.P.V.
- Diseño Industrial en D.Z.
- Stages a cargo de Tradition Société Nouvelle en Burdeos. (Madera y muebles).
- Cursos de climatización y aire acondicionado (Formación Saz).

- Informática: Autocad, SketchUp, Cype, Presto, Ofimática.
- Idiomas: INGLÉS (estancias en Inglaterra). Curso intensivo de inglés en la Languages School of Harrogate.