

ID-58756 Jose Luis



Dirección: 28019 Madrid

HISTORIAL LABORAL

Marzo 2021 - Actualmente

Director desarrollo de negocio | Madrid

- Prospección diaria del mercado.
- Captación de nuevos clientes / creación de nuevas cuentas.
- Visitas comerciales (online / presencial).
- Presentación de propuestas comerciales a los clientes y posterior seguimiento.
- Negociación y cierre de condiciones de colaboración.
- Mantenimiento y fidelización de cartera de clientes.
- Control de la gestión económica comercial; informes de riesgo, márgenes; control de los estados de gestión de la delegación (MB, gastos, provisiones, margen neto, etc.).

Diciembre 2019 - Febrero 2021

Consultor RRHH Eurofirms | Madrid

- Prospección diaria del mercado.
- Captación de nuevos clientes / creación de nuevas cuentas.
- Visitas comerciales (online / presencial).
- Presentación de propuestas comerciales a los clientes y posterior seguimiento.
- Negociación y cierre de condiciones de colaboración.
- Mantenimiento y fidelización de cartera de clientes.

Diciembre 2017 - Noviembre 2019

Consultor RRHH Ananda ETT | Madrid

- Prospección diaria del mercado
- Captación de nuevos clientes y creación de nuevas cuentas (llamadas comerciales)

- Visitas comerciales
- Presentación de propuestas comerciales a los clientes y posterior seguimiento
- Negociación y cierre de condiciones de colaboración
- Mantenimiento y fidelización de cartera de clientes.
- Redacción de anuncios y publicación de los mismos en diferentes portales de empleo.
- Llamadas telefónicas y realización de entrevistas.
- Seguimiento del proceso con cliente y candidatos.
- Selección del perfil adecuado.

Enero 2017 - Agosto 2017

Comercial Grupo Porcelanosa | Madrid

- Prospección diaria del mercado.
- Captación de nuevos clientes y creación de nuevas cuentas.
- Prospección de nuevas oportunidades de negocio en la zona asignada.
- Visitas comerciales, presentación de nuevos productos y ofertas.
- Presentación de propuestas comerciales y posterior seguimiento.
- Negociación y cierre de presupuestos.
- Mantenimiento y fidelización de cartera de clientes.
- Visitas a obras in situ para la buena implantación del material.

Octubre 2013 - Noviembre 2016

Responsable de expansion Maskopas | Madrid

- Manejo de los diferentes portales de franquicias con los que colabora la compañía.
- Captación de posibles franquiciados.
- Presentación de la compañía y llevar a cabo las negociaciones con posibles franquiciados.
- Búsqueda del emplazamiento idóneo, estudiando la viabilidad económica del proyecto, basándonos en el flujo de clientes, zona de influencia y competencia.
- Seguimiento de posibles franquiciados.
- Negociación y cierre de la correspondiente operación comercial.
- Contratación de los espacios en ferias programadas por la compañía para su expansión.
- Realizar la planificación y diseño del stand, hasta su aprobación y montaje del mismo en las diferentes ferias del sector.
- Asistir a las ferias y eventos programados por la compañía para su expansión.

Septiembre 2010 - Agosto 2013

Coordinadora de eventos Everyone Plus s.l | Madrid

- Realizar la planificación y programación de un evento, logrando una adecuada estrategia de comunicación empresarial desde su concepción hasta su evaluación.
- Coordinar todos los aspectos técnicos y logística del evento, con capacidad de decisión y respuesta inmediata, dedicado a tiempo completo desde el montaje y durante el transcurso del evento.
- Búsqueda de emplazamiento para llevar a cabo los diferentes eventos.
- Contratación de los diferentes proveedores de servicios externos para facilitar el buen funcionamiento del evento en todo proceso de planificación.
- Representar a la empresa o cliente en todas las cuestiones relativas a las relaciones públicas y marketing del evento.

FORMACIÓN

2009

Grado comercial y marketing

I.E.S Joan Miro, San Sebastián de los Reyes

2003

Educación secundaria obligatoria

Ins. Gustavo Adolfo Becquer, San Sebastián de los Reyes

2017

Curso formación SAP

SAP, Madrid

HISTORIAL LABORAL PREVIO

Octubre 2009 - Septiembre 2010. COBRHI (Grupo Arvato Print Ibérica)

- Empresa del sector de las artes gráficas. PEON; Producción de catálogos y folletos promocionales de grandes superficies, minoristas, así como producción de revistas.

2003 - 2009 TEMG (Talleres electromecánicos Gorris)

- Empresa española especializada en la fabricación y mantenimiento de vehículos y dispositivos que faciliten las tareas de handling en los aeropuertos
- Montaje de maquinaria, almacén y cerrajería.

OTROS DATOS DE INTERES

- Permiso de circulación B
- Vehículo propio