



CV. José Francisco - 52735

Lugar y fecha de nacimiento: Madrid, 20/09/1979
Dirección: Alcalá de Henares - Madrid

Cualidades

Iniciativa
Asertivo
Estratega
Analítico
Persistencia
Empatía
Trabajo en equipo
Capacidad de gestión
Sentido de la
planificación
y
rentabilidad
Facilidad para las
relaciones públicas
Facilidad de
negociación
comercial
Entusiasmo por el
trabajo

Experiencia Profesional

Erke S.A equipamiento para vehículos (Comercio al por mayor)

Técnico comercial: Noviembre 2018 - Noviembre 2019

Prospección diaria en la zona asignada - zona Castilla la Mancha y Madrid.

Conseguir los objetivos de volumen, precio y rentabilidad de la empresa en los clientes que estén dentro de su ámbito de responsabilidad.

Realización de proyectos en AutoCAD y 3D.

XQ Spirits Creation S.L (Fabricante al por mayor de bebidas espirituosas)

Responsable de ventas: Marzo 2016 - Septiembre 2018

Zona de trabajo, Madrid, Castilla León, Castilla La Mancha, Albacete y Andalucía.

Prospección en la zona asignada, mantenimiento de clientes activos y nuevas aperturas de mercado. Soporte comercial. Organización de eventos.

Schweppes Suntory ESPAÑA S.A

Representante comercial de noche: Septiembre 2013 - Marzo 2016

Gestionar la ruta nocturna de preventa asignada. Conseguir los objetivos de volumen, precio y rentabilidad de la empresa en los clientes que estén dentro de su ámbito de responsabilidad. Análisis y seguimiento de las ventas de la cartera de clientes asignados. Captación y prospección de nuevos clientes. Seguimiento y control de las acciones promocionales de Trade Marketing.

BMT Iberia S.L (Comercio al por mayor)

Técnico comercial: Febrero 2010 - Abril 2013

Zona de trabajo ámbito nacional. Comercialización de bienes de equipo, instalaciones, equipos de contención, cabinas de seguridad biológica, aisladores, técnicas de esterilización y descontaminación, salas blancas, contadores de partículas. Prospección diaria a los diferentes hospitales asignados. Preparación de documentos para concurso público (licitación pública).

Elite Vertical S.L

Delegado de ventas: Enero 2002 - Diciembre 2009

Zona de trabajo Madrid. Prospección y búsqueda, planificación y desarrollo de reuniones con administradores y gestores de obras. Realización de presupuestos y mediciones.

Formación académica

2008-2010 Instituto de Formación Empresarial (IFE)
Cámara de Comercio de Madrid.
Grado Superior en Comercio y Marketing.

Idiomas

Inglés: Nivel medio alto
hablado, escrito y
comprensión oral.

Otros datos

Carnet de conducir.
Coche propio.
Disponibilidad
geográfica.
Incorporación
inmediata.

Informática

Ofimática Office **2016** (Word, Excel, PowerPoint y Outlook) Windows 10. Nivel Avanzado.
Internet. Correo electrónico y herramientas de búsqueda en la web. Nivel avanzado.
Implementación de plataformas ecommerce. AutoCAD. 3D