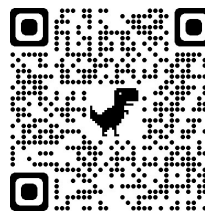


Jaime Montero Soriano

609.178.073

jaime_montero_soriano@hotmail.com

www.linkedin.com/in/jaimemonterosoriano



PERFIL

Fuerte ética y valores profesionales.
Atención al detalle.
Excelente gestión de conflictos.
Capacidad de organización y planificación.
Capacidad para abarcar un gran volumen de trabajo.
Facilidad para el aprendizaje.

APTITUDES

Actitud positiva, autodisciplinado, dinámico y entusiasta.
Iniciativa y liderazgo.
Facilidad para trabajar en equipo, capacidad de toma de decisiones.
Coordinación.
Resolución y anticipación.
Excelente trato personal y gestión de clientes.

OTROS CURSOS

Dirección de Equipos.
Optimización del Tiempo.
Organización y Métodos de Trabajo.
Técnicas de Negociación.

RECONOCIMIENTOS

Premio Excelencia Prosegur 2019

OBJETIVO

Integrarme en un fabricante donde pueda aportar mi experiencia comercial en la gestión de clientes B2B, contribuyendo al crecimiento de la marca y a la expansión del mercado.

FORMACIÓN

Grado Superior en Gestión Comercial y Marketing en IES Ciudad Escolar.

EXPERIENCIA

Gestor Comercial en Conrado Orozco canal Horeca. Grupo Mahou, Pascual, TGT, Mocay, Oquendo 2022-Actual

Con más de 10 años de experiencia en la gestión de cuentas, captación de clientes y desarrollo de estrategias de venta.
Especializado en identificar oportunidades de negocio, fidelizar clientes y alcanzar objetivos comerciales mediante soluciones adaptadas a sus necesidades.
Orientado a resultados, con habilidades de negociación, liderazgo y trabajo en equipo.

Responsable de turno Seguridad Bancaria BBVA 2012- 2022

Responsable de turno en Seguridad Bancaria con experiencia en la supervisión de equipos de vigilancia, gestión de incidencias y aplicación de protocolos de seguridad. Encargado de coordinar al personal durante la jornada, garantizar el cumplimiento de normativas internas y legales, y velar por la protección de instalaciones, clientes y activos.

Product Manager B2B en THU Perfil 2008-2012

Experiencia en la gestión del ciclo de vida del producto, desde el proyecto inicial hasta el lanzamiento y la optimización.
Especializado en definir estrategias de producto basadas en investigación de mercado y necesidades del cliente, coordinando la red de distribución para alcanzar los objetivos de negocio.
Capacidad de gestionar gran volumen de trabajo de manera organizada y eficiente.

Gestor Comercial B2B en USG - Knauf España 2005-2008

Desarrollo del plan de acción comercial hacia nuestros concesionarios ubicadas en el territorio Nacional, dando soporte comercial y técnico a la red de distribución.
Atención personalizada, negociación e implantación de nuevos productos.

Gestor Comercial en Leroy Merlín 2003-2005

Asesoramiento de productos en el punto de venta, mantenimiento de la sección, reposición de producto, montaje de góndolas, cabeceras y exposiciones del catálogo.
Gestión de pedidos a los diferentes proveedores, control de stock e inventarios.

HABILIDADES

Habilidades de comunicación y negociación
Manejo del paquete Office, CRM.