

ID-36566

ALCORCÓN – MADRID

DATOS ACADÉMICOS:

- Diplomado en Marketing por la Escuela C.E.N.P. (1993-1996)

FORMACIÓN TEÓRICA:

- **Programa Superior de Coaching Organizacional, PNL y Sistemas** (Homologado por AECOP).
- **Curso SAP** como software de gestión.
- **Curso** Gestión de Grandes Cuentas.
- **Curso** Prevención de Riesgos Laborales.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- * **2018** (Diciembre-Actualidad) **GOLMAR SISTEMAS DE COMUNICACIÓN, S.A.**

Empresa fabricante Nacional con más de 60 años de experiencia, dentro del campo de las comunicaciones, principalmente Videoporteria. Comercializando además otras familias de productos, como por ejemplo: cámaras de seguridad, control de acceso...

Técnico-Comercial Comunidad de Madrid y Guadalajara.

Visitas comerciales (presentación de nuevos productos, Promociones, acuerdos de compra...), al Canal de distribución de almacén eléctrico.

Visitas comerciales a empresas instaladoras eléctricas, presentando productos, y realizando demostraciones de los mismos.

- * **2015-2018** (3 años) **DINITEL 2000, S.A.** Empresa fabricante del sistema domotico Vivimat.

Delegado Comercial y Prescriptor Nacional.

Colaboración con empresas promotoras, estudios de Arquitectura e Ingeniería, para elaboración de proyectos de obras residenciales nuevas. (Prescripción). Realización y seguimiento de ofertas para clientes y potenciales (Empresas Instaladoras Eléctricas/Constructoras).

- **2012-2015** (3 años y 9 meses) **GRUPO HERMO, S.L.** Empresa líder en el sector de la Pocería, redacción de proyectos, ITE´s y ejecución de obras de reparación de redes de saneamiento, tanto residencial como Gubernamental.

Delegado Comercial Comunidad de Madrid.

Administración y Gestión de la cartera de clientes (Administradores de Fincas y empresas constructoras).

- **1998-2011** (13 años) **HILTI ESPAÑOLA S.A.** Multinacional con sede en Liechtenstein dedicada a la fabricación, venta y postventa de elementos de fijación (anclajes, láser, fijación directa por pólvora y gas...) así como herramientas eléctricas para la demolición, taladro, y atornillado de diferentes elementos en obra.

Agente técnico comercial de Grandes Cuentas

Gestión y asesoramiento de una cartera cerrada de clientes con alto volumen de compras (Facturaciones de +600.000 €/año). Funciones:

- Conocimiento global de la cartera de clientes.
- Negociación de acuerdos marco.
- Desarrollo de los clientes según la venta multinivel.

Agente técnico comercial de zona

Gestión de cartera de clientes (Madrid y Toledo) en distintos gremios de construcción e Industria y Gobierno (Facturaciones de +450.000 €/año).

Funciones:

- Prospección de clientes.
- Introducción de productos a través de acuerdos comerciales, así como promociones definidas desde el departamento de Marketing.
- Frecuencia de visitas y demostraciones (de maquinaria y elementos fijación) en obra.

Formador de agentes comerciales

- **1997-1998** (1 año) **GRUPO LECHE PASCUAL S.A.**

Promotor de ventas

Control, seguimiento y consecución de objetivos de la cartera de clientes de una zona geográfica.

Funciones:

- Acciones de Merchandising: colocación de cartelería grande y pequeña con precios netos en productos y establecimiento.

- ✓ Acuerdo de precios según volumen de compra.
- ✓ Diferentes actuaciones dentro del Punto de Venta como son las exposiciones de los productos en las zonas estratégicas.

INFORMATICA

- ✓ Manejo herramientas informáticas: Word, Excel, PowerPoint....
- ✓ Sap.

IDIOMAS:

- ✓ Inglés hablado y escrito NIVEL INTERMEDIO (B1)

3er. Curso aprobado ingles en EOI