

# **CURRICULUM VITAE**

**ID-48839**



## **DATOS PERSONALES**

|                             |                                  |
|-----------------------------|----------------------------------|
| <b>Domicilio:</b>           | 28850 (Torrejón de Ardoz) Madrid |
| <b>Estado civil:</b>        | Casado                           |
| <b>Permiso de conducir:</b> | A2, B                            |
| <b>Coche propio</b>         | Sí                               |

## **ESTUDIOS REALIZADOS**

- \* BUP, COU
- \* Técnico Especialista en Electrónica de Comunicaciones (maestría industrial)
- \* Electrónica digital.
- \* Curso de diseño y construcción de circuitos impresos
- \* Curso de informática (EXECUTRAIN): Windows 3.11, 95. Word, Excel, Power Point.
- \* Curso de **Técnicas de Ventas** con diploma otorgado por la **Escuela de Negocios CESMA** en septiembre de 2006
- \* Idioma : INGLES
- \* Aficiones: Electrónica, Sonido, Informática, Fotografía, mecánica de motor, motociclismo.

## **HISTORIAL PROFESIONAL**

**EMPRESA: REMAX**

WEB [www.remax.es/Tandem](http://www.remax.es/Tandem)

Empresa multinacional americana dedicada a franquicias inmobiliarias, presente en 98 países con 80.000 oficinas y es líder de ventas en todo el mundo. Actualmente es la empresa que más transacciones realiza en Estados Unidos, Canadá y Europa.

### **Desde el 1 de febrero de 2018 hasta la actualidad**

Como Asesor inmobiliario asociado a Remax Randem que es una de las franquicias en Madrid sito en C/ López de Hoyos, 352.

Realizando labores de asesoría inmobiliaria completa: captación de inmuebles, valoraciones de los mismos, comparativas, plan de marketing y trabajo de venta hasta la firma en la notaría.

Contratado en régimen de autónomo y el salario se basa solo y exclusivamente a comisión de las ventas que gestiono.

**EMPRESA: SILVER SANZ**

WEB [www.silversanz.com](http://www.silversanz.com)

Empresa con más de 50 años de experiencia comercializando primeras marcas del sector electrónico y eléctrico.

Energía portátil VARTA / DSK, acumuladores, cargadores, iluminación de bajo consumo LED y material eléctrico Silver Electronics y cableado especial de telecomunicaciones.

Trabaja con grandes almacenes de distribución y grupos comerciales (COMAFE, COFERDROZA, EHLIS, etc) tanto con el canal doméstico como con el profesional.

### **Desde el 1 de diciembre de 2016 hasta 1 diciembre 2017.**

#### **KAM Centro**

Dependiendo de la Jefatura Nacional de Ventas: Principalmente el trabajo realizado se trata en el mantenimiento de los clientes de zona así como prospección y apertura de nuevos clientes. Seguimiento de todas las empresas asociadas a los Grupos de Compras con los que hay acuerdo firmado.

Presentación de productos a los comerciales y a los jefes de compras de los almacenes eléctricos y empresas especializadas en iluminación.

Elaboración de presupuestos dependiendo de las necesidades de los clientes. Seguimiento de los objetivos marcados a cada cuenta. Asesoramiento al cliente en sus compras, programación de pedidos, gestión de ofertas, apoyo comercial y seguimiento de pedidos, estudio de descuentos por volúmenes, devoluciones y abonos. Reportando a la dirección las nuevas oportunidades y la acción trimestral del mercado de la zona.

**EMPRESA: CLIMASTAR GLOBAL COMPANY SL (desde el 4 mayo de 2015 hasta 14-10-2015)**

WEB [www.climastar.es](http://www.climastar.es)

Fabricante español de radiadores y equipos de calefacción domestica con un sistema inercial propio y patentado de silicio. Los equipos de Climastar, además de su alto rendimiento y bajo consumo, ofrecen en sus productos un diseño diferenciador y vanguardista que encaja en cualquier ambiente.

Ofrece al mercado, radiadores inerciales eléctricos de muy bajo consumo, también radiadores de agua, un sistema híbrido que ofrece frío y calor a baja temperatura y un termo eléctrico único de 30 litros que ofrece un rendimiento de 100 litros.

### **Desde el 4 de mayo hasta 14 de octubre de 2015**

#### **Delegado comercial Zona Centro**

Dependiendo del Director Comercial: mantenimiento de los clientes de la zona así como prospección y apertura de nuevas cuentas.

Realización de ofertas a instaladores.

Los clientes fundamentales son Instaladores, Almacenes eléctricos y almacenes de fontanería y distribuidores Agua Caliente Sanitaria.

Seguimiento de las ventas y de los objetivos marcados a los clientes, apoyo comercial y tramitación de pedidos. Gestión de cobros en casos de impagos. Estudio de descuentos en pedidos de volúmenes.

Cursos de formación de producto a comerciales y clientes de los almacenes de distribución.

**EMPRESA: COINTRA GODESIA, S.A GRUPO FÉRROLI (5 años y 10 meses)**

WEB [www.cointra.es](http://www.cointra.es)

Empresa comercializadora de la marca Cointra, perteneciente al grupo Férroli, centra actualmente su actividad en la fabricación y distribución de productos destinados a la producción de calefacción, agua caliente sanitaria y energía solar térmica y calefacción por Biomasa. Empresa con más de 65 años de presencia en el sector del equipamiento doméstico con calentadores y calderas a gas y siendo en la década de los 70, pionera en el desarrollo de la energía solar térmica en el mercado español.

Cointra exporta sus productos a más de 35 países en los cinco continentes.

### **Desde Marzo de 2008 hasta el 24 de enero de 2014**

#### **Delegado comercial Zona Centro**

Dependiendo directamente del Jefe Nacional de Ventas.

Promotor comercial en constructoras como FERROVIAL, AGROMAN, CONSTRUCTORA SAN JOSÉ, FCC; Atención comercial a los asociados de grupos de compras (FINISTERRE, FYCE, Almagrup entre otros). Seguimiento de los objetivos marcados por familias en cada cliente. Atención a distribuidores de calefacción, Thisa, Macro Tubo, Grupo Gimeno, Saneamientos Sanz, Sanigrif, Pereda, Sibegas, Saneamientos Sedano, San. Sierra Madrid. Instaladores de calefacción y pequeño negocio de saneamientos. Ofertas a clientes por volumen de compras.

Atención a grandes superficies (Leroy Merlín y Akí como Grupo ADEO, Alcampo, Brico Depot, Bricomart)

Mantenimiento de ventas de la red de distribución así como prospección y apertura de nuevas cuentas.

Cursos de formación y presentación de producto a vendedores de clientes.

**EMPRESA: FARNELL COMPONENTS, S.L. (5 años y 8 meses)**

WEB [www.farnell.com](http://www.farnell.com)

Multinacional perteneciente al grupo Premier Farnell dedicada a la distribución de componentes eléctricos, electrónicos y electromecánicos.

El objetivo de la Empresa se basa en dar servicio y poner a disposición del cliente más de 100.000 productos con un plazo de entrega 24 horas sin un mínimo de pedido.

### **Desde Abril de 2002 hasta diciembre de 2007**

#### **.- Responsable comercial zona centro.**

Responsabilidad del cumplimiento de los objetivos marcados en la zona centro visitando a más de 200 clientes en cartera y realizando labor de promoción de los servicios ofrecidos y prospección para apertura de

cuentas nuevas. Los clientes principales del negocio son empresas de ingenierías, subcontratistas de montaje de placas de electrónica y equipos eléctricos, distribuidores de material electrónico y eléctrico, empresas instaladoras, RENFE, Metro, automoción y empresas de mantenimiento y reparación de equipos eléctricos y electrónicos. Realizando funciones de asesoramiento al cliente en sus compras, programación de pedidos, gestión de ofertas, apoyo comercial y seguimiento de pedidos, solución de problemas al cliente, estudio de descuentos por volúmenes de pedido y política de rappelés etc.

**EMPRESA: CRANE TELECOMUNICACIONES (8 meses)**

WEB [www.noanet.es](http://www.noanet.es)

Mayorista dedicado a la comercialización de soluciones de comunicaciones como centrales telefónicas privadas y accesorios.

Su enfoque comercial es abastecer de estos productos a distribuidores especializados del sector a nivel nacional.

**Desde mayo de 2001 hasta enero de 2002**

**.- Técnico preventa de la gama Definity.**

**.- Jefe de Producto y Técnico preventa de la línea “Network Alchemy”.**

Continuo apoyo Preventa a la red de distribución y a los comerciales de la Empresa

Mantenimiento de la cartera de clientes así como prospección para ampliación de la misma.

Planificación y ejecución de la línea de producto (gama, precios, política comercial, stock, ofertas campañas) dependiendo directamente del director comercial.

Realización de presentaciones de producto en Power Point y cursos de formación a delegados y clientes.

**EMPRESA: HELLA. S.A. (12 años y 2 meses)**

WEB [www.hella.es](http://www.hella.es)

Multinacional alemana dedicada a la importación y comercialización en España de productos dedicados al automóvil.

**Desde 1989 hasta 1993**

**\*Jefe de Servicio Técnico de la línea de Audio Car marca Gelhard.**

Trabajo realizado:

.- Cursos de formación a comerciales y a talleres de electrónica de Siemens. Sensores y periféricos que gestionan la inyección en los automóviles. Electrónica general de automoción.

.- Apertura de una red de servicios técnicos (SAT) en el 85 % del territorio nacional para el servicio posventa.

.- Relación con toda la red de asistencia técnica. Envío de repuestos, manuales técnicos así como el control y pago de garantías.

- Continuo apoyo técnico al departamento comercial. Viajes conjuntos con comerciales para presentar productos.

.- Control del almacén de piezas de repuestos, compras y ventas al proveedor de alemania.

.- Apertura de nuevos servicios técnicos en función de las necesidades de zonas y control de trabajo en las instalaciones y montajes del producto.

- Trade Shows en campañas de ventas.
- Cursos técnicos de producto orientados a la red de distribución y a los clientes de segundo nivel.
- Presentación de la línea en convenciones.
- Experiencia en ferias (preparación y montaje del material en los stand)
- Atención técnica directamente al cliente.

### **Desde 1993 hasta mayo de 2001**

**\*Jefe de Producto de la línea de Audio Car marca Gelhard.**

**\*Ampliación de otras líneas de productos como Jefe de Servicio técnico:**

- Siemens (sensores electrónicos que controlan la gestión de inyección, ABS, temperaturas del motor y en general la electrónica del automóvil)
- Recaro (Asientos Deportivos)
- Allinquant (Línea completa de maquinaria de comprobación de amortiguadores)
- Wilke (Espejos eléctricos industriales)
- Thule (barras y accesorios portaequipajes)
- Neveras de automóvil marca HELLA

Trabajo realizado como **Jefe de Producto:**

- Cursos de formación de productos de electrónicos Siemens de inyección , tanto para los vendedores de las distintas delegaciones de Hella , como para los vendedores de los clientes de la Empresa y talleres asociados
- Mantenimiento de ventas de la red de distribución.
- Preparación de la política de ventas de los productos con la dirección comercial.
- Seguimiento de los objetivos por zonas y control de los vendedores de las diferentes delegaciones.
- Prospección y apertura de nuevos clientes.
- Estudio y realización de cuadros de competencia de mercado.
- Preparación y ejecución de presentaciones de productos a través del programa informático Power Point.
- Organización de catálogos, campañas y ofertas en colaboración con el Departamento de Marketing.
- Planificación y modificación de la gama de producto en función de la situación del mercado.
- Elaboración y seguimiento de la política de descuentos y rappeles.
- Control de stock, compras y ventas.

Habiendo recibido por parte de la empresa un diploma en gestión comercial por el desempeño de mis funciones.

### **EMPRESA: DIMETRONIC. S.A.**

Empresa dedicada a la instalación de equipos electrónicos en ferrocarriles de la compañía metropolitana de Madrid. **(6 Meses, 1988)**

Trabajo realizado:

- Instalación y comprobación de sistemas electrónicos de automatismo de seguridad para ferrocarriles de las series 1000, 3000 y 5000.

### **EMPRESA: MIGUEL VICO**

Firma de iluminación y sonorización **(4 Meses, 1988)**

Trabajo realizado:

- Búsqueda de clientes para el servicio de productos.
- Técnico de iluminación con mesas de mezclas de regulación.
- Diseño y montaje de iluminación en locales comerciales y públicos.

- .- Montaje y manejo de sistemas de sonido en locales de pasarela y actuaciones.
- .- Mantenimiento de los equipos y materiales utilizados en ambos casos.

**EMPRESA: RADIOFRECUENCIA. S.A.**

Empresa dedicada a las comunicaciones (**6 Meses, 1987**)

Trabajo realizado:

- .- Venta, reparación, preparación e instalación de equipos de radio profesional y aficionado.
- .- Asesoramiento técnico al departamento comercial.
- .- Construcción y reparación de amplificadores de HI-FI y potencia en B.F.