

CURRICULUM VITAE



DATOS PERSONALES

Nombre y Apellidos: Marcos R.

Lugar y fecha de nacimiento: En Monzón (Huesca) 30/04/1971

Estado civil: Casado con 2 hijos

Carnet de circulación: A-2 , B-1

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2019/2023 a 10 de Julio **Delegado Territorial Norte de España, Securitas Direct** trabajando solo para el Parner CaixaBank con gestión de Ventas, formaciones, estudio de mercado competencias, generar estrategias para llegar a objetivos, zonas Aragón, Rioja, País Vasco y Cantabria.

2015 – 2016/17/18 – RTC. Responsable territorial de Clientes Aragón. Securitas Direct SAU Trabajando, y haciendo mantenimientos, en Lleida, Tarragona, Huesca, Zaragoza, Teruel, Burgos, Soria, Navarra, Rioja, y Vitoria.

2015 – **WATERING SLL**. Departamento comercial comercialización de materiales de riego.

2014 - **LAS CASAS DE ADAMIL**. Director. Compras, relación con proveedores, gestión de personal.

2011 - 2013. **HELVETIA SEGUROS**. Agente de seguros.

2008 - 2010. **LA CAIXA**. Asesor Gestor de riesgos y seguros. Oficinas de Fraga, Monzón, Binéfar y Barbastro.

2005 - 2008. **100 POR CIENT MADERA, S.L.** . Administrador y jefe de ventas.

1998 - 2004. **Airtel Movil SA // VODAFONE ESPAÑA, S.A.** Ejecutivo de cuentas Aragón.

1997 - 1998. **PROQUICEL, S.L.** Comercial Técnico en ventas de productos químicos y celulosas. Zona Huesca y Lleida.

1994 - 1997. **RESTAURANTE L'A CREP DI MARCOS**. Gerente y propietario del Restaurante en Monzón, Huesca.

FORMACIÓN ACADÉMICA:

1988 – 1989. Estudios técnico-prácticos por Cámara de Comercio y Escuela de Hostelería de Huesca

1984 – 1989. F.P.II Electrónica del automóvil.

CURSOS Y SEMINARIOS:

2015/ 2023: Diferentes cursos de ventas, de trato con cliente Senior, por la universidad de Barcelona, propuestos por Securitas Direct.

- * 2015 Prevención de riesgos laborales sobre un curso de 80 horas 20 horas más específicas (Fundación laboral de la construcción)
- * 2013. Curso de prevención y blanqueo de capitales.
- * 2011-2012. Curso de Agentes Dirección General de Seguros DGS y tendencias de mercado.
- * 2011. Curso de técnicas de ventas, necesidades de mercado y orientación. Helvetia.
- * Todo el 2010. Cursos de ventas y producto de asegurados fiscalidad, siniestros.
- * 06/2009. Curso de Desarrollo Comercial de Seguros 20 horas. AgenCaixa.
- * 05/2009. Prevención y blanqueo de capitales. 40 horas. AgenCaixa.
- * 03/2009. Curso de ventas y gestión de seguros técnicas y productos. 180 horas. Módulo de agentes tipo B según resolución DGS (Torres cerdá grupo la Caixa Barcelona por la universidad de Barcelona).
- * 02/2008. Curso de ventas, tendencias de mercado, técnicas y desarrollo. 80 horas (La comad, 3430- 909 Viseu. Portugal).
- * 03/2007. Ges-máster para autónomos de gerencia empresarial y R.R.H.H. 50 horas (Asociación de comercio).
- * 01/2006. Formación técnica de ventas y conocimiento de la madera. 60 horas (Dermaco, Junta de Castilla la Mancha).
- * Año 2000. Curso de Internet, páginas Web. UMTS. RDSI. Segmentos de mercado. Empresas de Valor. SOHO Servicios PYMES. Supra-organización. Duración 60 horas. Vodafone (Zaragoza).
- * Año 1999. Curso Introducción a la telefonía Fija. Conceptos básicos. Marcadores-PABX. Programación de Centralitas. Duración 50 Horas. Airtel Móvil S.A. (Zaragoza)
- * Año 1998. Curso Ventas y Marketing. Introducción a la telefonía móvil digital GSM. Duración 100 horas. Realizado en Airtel Móvil S.A. (Barcelona)
- * Año 1997. Curso de ventas y actitudes de DALE CARNEGI de 100 horas. Sabadell y Zaragoza Proquicel.

INFORMATICA:

Nivel usuario alto. Windows, Office (Excel, Word, PowerPoint) CRM, Lotus, Oracle.