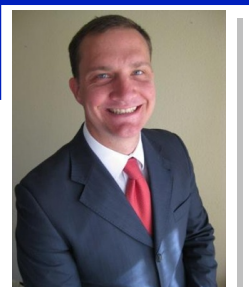


ID-50606

Ingeniero Técnico Comercial

Fecha Nacimiento: 24/11/1976
Residencia: Cubas de la Sagra (Madrid)



FORMACIÓN

2002 **Ingeniero Técnico en Telecomunicaciones : mención sistemas electrónicos**
Título homologado en España (Universidad Nueva Esparta, Venezuela)

Idiomas: **Inglés:** Avanzado (B2)
Español: Natal

Software: Word, Excel, Powerpoint, CE3X, CRM, Outlook, Linux.
Facilidad para el manejo de programas informáticos en general.

EXPERIENCIA LABORAL

Oct. 2017 - Actual **DELEGADO COMERCIAL**

SDS Proyecta y Construye S.L.

- **Funciones:**
 - Captación de proyectos de construcción a través de la prospección a puerta fría de empresas con potencial de crecimiento y previsiones de obra, así como a través de estudios de arquitectura e ingeniería para la ejecución de obras industriales, terciaria y residencial.
 - Planificación diaria de visitas a polígonos industriales con potencial edificatorio así como a posibles clientes con la finalidad de encontrar oportunidades de negocio.
 - Negociación de condiciones, forma de pago y cierre contratos de ejecución de obra con los clientes finales.

Oct. 2013 - Junio 2017 **DELEGADO COMERCIAL**

Inversiones Rueda Hidalgo S.L.

- **Funciones:**
 - Gestión integral, asesoramiento e intermediación en todas las operaciones relacionadas con el sector inmobiliario (residencial, industrial, comercial, obra nueva).
 - Captación y asesoramiento de clientes vendedores y compradores.
 - Valoración de inmuebles y gestión de financiación para compradores.
 - Estudios de competencia de la zona.
 - Certificación energética de edificios existente.
- **Logros:** Aportación continua de nuevos clientes con alto nivel de satisfacción. Solución y cierre total de operaciones de compraventa y financiación con alto nivel de dificultad y riesgo.

Mayo 2011 - Junio 2013 **DELEGADO COMERCIAL**

Cemisa y Novacasa Servicios Inmobiliarios S.L.

- **Funciones:**
 - Gestión integral, asesoramiento e intermediación en todas las operaciones relacionadas con el sector inmobiliario (residencial, industrial, comercial, obra nueva).
 - Captación y asesoramiento de clientes vendedores y compradores. Búsqueda de la mejor financiación y facilidades pago.
 - Valoración de inmuebles y gestión de financiación para compradores.
 - Estudios de competencia de la zona.
- **Logros:** Éxito en el cierre de operaciones de compraventa con grandes dificultades para los clientes vendedores por deudas bancarias. Satisfacción total por parte de diferentes clientes. Cumplimiento de objetivos 110% en 2012.

Oct. 2008 - Mayo 2011 TÉCNICO COMERCIAL

Grupo Miradia S.A.

- Funciones:
 - Captación de proyectos de construcción a través de estudios de arquitectura, ingenierías, ayuntamientos y clientes finales para la ejecución de obras industriales llave en mano y obras públicas.
 - Planificación diaria de visitas a polígonos industriales con potencial edificatorio así como a posibles clientes con la finalidad de encontrar oportunidades de negocio.
 - Negociación de condiciones, forma de pago y cierre contratos de ejecución de obra con los clientes finales.
 - Atender y gestionar incidencias (solicitudes, quejas, reclamaciones) de la empresa promotora del grupo.
 - Organizar y planificar las tareas comerciales y administrativas necesarias para el desempeño eficaz de los objetivos y coordinación con los diferentes departamentos.
- Logros: Éxito en la negociación de 15 contratos de alquiler con opción a compra cuyo objetivo era adelantar la operación entre 2 y 3 años. Reconocimiento y felicitación por parte de los clientes en la gestión de la promotora. Cumplimiento de objetivo 100%.

Sept. 2005 - Julio 2008 DIRECTOR

Feb. 2003 - Sept. 2005 RESPONSABLE COMERCIAL

Tecnocasa

- Funciones:
 - Puesta en marcha y arranque de la empresa en la zona de exclusividad.
 - Reclutamiento, acogida y formación del equipo comercial.
 - Dirección, planteamiento y seguimiento de los objetivos establecidos a los comerciales.
 - Captación de nuevos clientes y seguimiento de operaciones hasta su firma ante Notario.
 - Dirección del equipo comercial para ayudar a la expansión de la marca en la formación de futuros franquiciados.
 - Gestión integral, asesoramiento e intermediación en todas las operaciones relacionadas con el sector inmobiliario (residencial, industrial, comercial, obra nueva).
 - Valoración de inmuebles y gestión de financiación para compradores.
 - Estudios de competencia de la zona.
- Logros: Formación del equipo comercial con altos resultados y excelente facturación, incrementando un 100% de ventas entre 2004 y 2005. Alto nivel de satisfacción por parte de la mayoría de los clientes. Felicitación y reconocimiento por parte del equipo comercial por lograr y ayudar a cumplir los objetivos planteados. Mejor oficina en ventas Julio y Agosto de 2006. Apertura de nuevas oficinas con excelente desempeño y arranque del punto de venta superando objetivo de facturación el primer año.