

ID-60786 ANTONIO

41928 Palomares del Río, Sevilla

1974

HABILIDADES

- Gran facilidad de adaptación a nuevas circunstancias y productos.
- Dominio del canal de venta residencial y profesional.
- Alta capacidad resolutive ante conflictos e imprevistos.
- Acostumbrado a trabajar por objetivos.
- Capacidad de organización.
- Habitudo al trabajo en equipo y por cuenta propia.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Big Mat Matías Árbol S.L. – Marzo de 2021- Enero 2023

Entro para potenciar la cartera de clientes, tanto reformistas/instaladores como medianos contratistas y grandes constructoras

Relación directa con clientes y proveedores de materiales.

Isolana – Compañía Española de Aislamientos S.A. desde de Diciembre de 2014- Noviembre 2020

Compagino mi labor de técnico comercial de materiales de construcción con la de responsable de producto de material basto (ladrillos, áridos, morteros...), cerámica, baño y grifería.

La empresa me encarga la creación de la división de materiales de construcción distintos a los aislamientos, pladur y falsos techos ya establecidos en la empresa y la creación de una exposición de cerámica, baño y grifería. Clientes: Instaladores, distribuidores, constructoras....

Responsable del trato con proveedores a nivel local: búsqueda, alta y gestión de proveedores.

Santana – Empresa propia. 2008- Noviembre de 2014.

Venta de materiales de construcción y servicios por cuenta propia. Comisionista de almacenes y fábricas. Me especializo en la búsqueda y gestión de materiales difíciles de conseguir.

Trabajo por las provincias de Sevilla, Huelva y Cádiz.

Big Mat Matías Árbol S.L. – Marzo de 2006 a Marzo de 2008

Llevo la mayor parte de la cartera de constructoras del almacén generalista que más factura en la provincia de Sevilla. Amplió la cartera de clientes y proveedores de esta empresa comercializando productos que anteriormente no se trabajaban.

Formación de nuevos comerciales.

Relación directa con clientes y proveedores de materiales.

Lidex Telecom S.L. – Febrero de 2000 a Febrero de 2006

Entro como comercial de telefonía móvil y ADSL y paso a Director Comercial de soluciones para empresas, dirigiendo equipos de más de veinte personas y abriendo puntos de venta y distribución por la provincia.

En venta de productos combinados llegamos a ser los primeros de Andalucía y los segundos de España.

FORMACIÓN

- 5º curso de Filología Inglesa – Universidad de Sevilla

IDIOMAS

- Inglés. Nivel Alto.
- Italiano. Nivel Medio.
- Conocimientos básicos de Francés y Alemán.