



DATOS PERSONALES

Felix M.
Barcelona
31/10/1974
Casado

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Montero Alquiler, SA

Alquiler de maquinaria y grupos electrógenos para obras y eventos
07/2018 - 11/2019

DIRECTOR REGIONAL DE CATALUÑA Gestión delegaciones (Barcelona, Tarragona y Lérida)

- Recursos humanos, personal al cargo 30 personas.
- Formación de los comerciales y delegados.
- Planificar las agendas de comerciales, delegados y mecánicos.
- Responsable del presupuesto de los talleres.
- Cierre mensual de facturación y deuda.
- Despacho de la evolución y necesidades de las delegaciones con gerencia.

DELEGADO COMERCIAL DE BARCELONA

- Supervisar y motivar a los equipos comerciales.
- Cierre de acuerdos marco nacionales y regionales.
- Identificar nuevos nichos de mercado.
- Visitar las obras, UTE's y cuentas clave para planificar necesidades.

Grupassa

Intermediación inmobiliaria

06/2003 - 07/2018

DELEGADO DE AREA

Peritación comercial

- Peritaje y valoración comercial de los inmuebles en la zona de Barcelona.
- Seguimiento de la evolución del proceso desde el primer contacto con el cliente hasta la venta del inmueble.
- Negociaciones de precio a largo del proceso.
- Gestión de una cartera de 30 clientes con un volumen medio de 10 millones de Euros.
- Revisión de contratos, escrituras, notas registrales, ...

Asesor comercial extranjera

Único responsable como asesor de inversión y todas las gestiones necesarias para la compraventa de inmuebles a personas físicas y empresas extranjeras.

Miro Fruits, SA

Comercialización de productos alimenticios

1994 - 06/2003

DIRECTOR COMERCIAL

Compras y ventas

- Captación de nuevos proveedores y clientes de ámbito nacional.
- Desarrollo de nuevos productos (4a gama) y su packaging.
- Organización de las campañas de compra y venta con los comerciales.
- Análisis de precios según evolución de los mercados nacionales e internacionales.
- Responsable de compras, ventas, logística y distribución a nivel de dirección comercial.
- Personal al cargo 12 personas.

La Festa

Punto de venta al por menor de CD's musicales, DVD's, CDROM's, Telefonía móvil (Airtel) y Cibercafé.

1994 - 06/2003

GPV

Encargado de punto de venta

- Responsable de las compras.
- Negociaciones con proveedores, distribuidores y entidades financieras.
- A cargo de la contabilidad, nóminas y pagos.
- Organización de horarios, funciones y salarios de los trabajadores.
- Personal al cargo 3 personas.

Jonas

Punto de venta al por menor de snow/surf, material técnico, moda y complementos.
1994 - 06/2003

GPV

Encargado de punto de venta

- Compra del material y nuevas colecciones de moda.
- Preparación de campañas específicas y ofertas.
- Negociaciones con proveedores, distribuidores y entidades financieras.
- A cargo de la contabilidad, nóminas y pagos.
- Organización de horarios, funciones y salarios de los empleados.
- Personal al cargo de 6 personas.

FORMACIÓN Y ESTUDIOS

Ingeniería de telecomunicaciones (3 años)
Imagen y sonido U VIC

Cou LA SALLE BONANOVA

IDIOMAS:

Castellano: Nativo
Catalán: Nativo
Inglés: Alto (residencia en Estados Unidos)
Francés: Alto (residencia en Francia)

CONOCIMIENTOS INFORMATICOS:

Usuario avanzado de internet, programas office, facturación, control de stocks, As400, ...

COMPETENCIAS PERSONALES

- Alto sentido de responsabilidad empresarial.
- Inquietud por el cierre de acuerdos comerciales y operaciones.
- Con capacidad analítica, visión comercial, dotes de negociación y toma de decisiones.
- Exigente y perseverante conmigo y con quien trabajo.
- Siempre proactivo, resolutivo y organizado.
- Acostumbrado a negociar tanto con proveedores, distribuidores, clientes, entidades financieras, ...
- Tengo disponibilidad para viajar y pernoctar.
- Carnet de conducir y vehículo propio.