



ID-56201 Francisco

Picanya, 46210

Professional Summary

Actualmente trabajando, pero buscando nuevo proyecto profesional para desarrollar y potenciar mis cualidades profesionales.

Años totales de experiencia más de 15 años

Disponibilidad para viajar Buena

Otras Cualidades Profesionales: Manejo de sistemas CRM, Office e Inglés.

Buenas dotes de comunicación y negociación, capacidad de trabajo y organización. Buena capacidad analítica y de estudio de acciones. Con experiencia en venta por objetivos y superación de estos en diferentes sectores industriales Profesional de ventas con dilatada experiencia en la gestión de cuentas y las relaciones con el cliente. Cultiva, alimenta y mantiene relaciones a largo plazo con los clientes para aumentar las ventas y hacer crecer la visibilidad de la marca. Director de cuentas experimentado en gestionar el servicio de atención al cliente para diversas cuentas de gran importancia al tiempo que supera los objetivos de venta sobre productos nuevos y existentes. Excepcional ejecutivo de cuentas con capacidad para alcanzar continuamente los objetivos de ventas anuales, así como para incrementar la cartera de clientes general. Persuasivo profesional de ventas con amplia experiencia práctica en la prospección de nuevos clientes en nuevos mercados. Director de cuentas muy eficaz con una amplia trayectoria en la gestión de cuentas muy importantes para una amplia gama de empresas pertenecientes a diferentes sectores.

Work History

Agosto 2019

—

Actualmente

EMSUR SAYMOPACK

Key Account Manager

- [http:// www.emsur.com](http://www.emsur.com).Potenciar y aumentar volumen de ventas y cartera de clientes.
- Prescripción de proyectos y envases plásticos para grandes cuentas B2B. (Alimentación, Industria,).
- CRM (Customer Relationship Management) Venta técnica Técnico comercial.

Enero 2017	SAICAFLEX
—	Delegado Técnico Comercial
Agosto 2019	• http://www.saica.com. Potenciar y aumentar volumen de ventas y cartera de clientes. • Prescripción de proyectos y envases plásticos para grandes cuentas B2B. (Alimentación, Industria,). • CRM (Customer Relationship Management) Venta técnica Técnico comercial.
Septiembre 2013	ALCION PLASTICOS S.L.
—	Técnico Comercial
Enero 2017	• (4 Años) http://www.alcion.com/ Potenciar y aumentar volumen de ventas y cartera de clientes. • Prescripción de proyectos y envases plásticos para grandes y medianas cuentas B2B. (Laboratorios farmacéuticos, y cosmética, Alimentación y Agroquímicos). • CRM (Customer Relationship Management) Venta técnica y asesoramiento. • Superé los objetivos de ventas y Budget en + 100 % en 3, que generó 2.600.000 €/anuales en ingresos, partiendo de una cartera de ventas de 1.300.000 €/anuales.
Enero 2013	HB BODY COLOR, S.L.U
—	Técnico comercial
Septiembre 2013	• http://www.hbbody.com/ Promocionar e implantar productos coatings pintura, masillas, adhesivos poliuretanos en clientes y distribuidores, de una empresa internacional a nivel nacional, realizando demostraciones y aplicaciones de la cartera de productos. • CRM (Customer Relationship Management) Venta a distribuidores y almacenistas especializados. • Delegado comercial. • Supervisé la actividad y los precios de cotización del mercado a fin de mantener márgenes de beneficios rentables. • Obtuve y evalué información de crédito acerca de posibles clientes. • Negocié precios, condiciones de venta y acuerdos de servicio. • Me puse en contacto con los clientes habituales y con posibles clientes a fin de ofrecerles los productos y explicarles las características de estos.

Septiembre 2005

GORVI, S.A

PAMPLONA

—

Delegado Técnico Comercial

Julio 2012

- <http://www.gorvi.com/> <http://www.cotting-group.com/cotting/expertise>
Potenciar y aumentar volumen de ventas y cartera de clientes industriales.
- Prescripción a estudios de arquitectura, diseño y decoración de tejidos técnicos Vinylicos.
- Crear y potenciar nueva red de distribuidores para potenciar la venta del portafolio de productos en cliente final, realización de visitas junto a distribuidor y almacenista para asesoramiento técnico y venta.
- Siebel, Systems.
- Negocié precios, condiciones de venta y acuerdos de servicio.
- Superé de manera constante las cuotas mensuales de ventas en más de un 35 % gracias a la consecución de oportunidades de ventas y la expansión de la lista de posibles clientes.

Septiembre 2001

MANUFACTURAS INYECPLAST

—

JEFE DE VENTAS

Septiembre 2005

- <http://inyecplas.net/> Potenciar y aumentar volumen de ventas y cartera de clientes.
- Crear y potenciar red de venta con comerciales autónomos.
- Aumentar ventas y productos en grandes superficies, distribuidores especializados, grupos de compra y almacenistas de productos de baño y construcción.
- Crear y gestionar asistencia técnica y postventa.
- CRM (Customer Relationship Management) Venta técnica y asesoramiento.
- Establecí relaciones con los clientes actuando como enlace entre el servicio de atención al cliente y los equipos de ventas.
- Gestioné cuentas importantes, entre ellas El Corte Ingles, Bricort, Leroy Merlin...
- Supervisé la previsión de ventas, la estipulación de objetivos y la creación de informes de rendimiento de todas las cuentas.
- Negocié precios, condiciones de venta y acuerdos de servicio.

Febrero 1999

WÜRTH ESPAÑA S.A

—

Técnico Comercial

Agosto 2001

- <http://empresa.wurth.es/> Potenciar y aumentar volumen de ventas y cartera de clientes, cumpliendo los objetivos de ventas y crecimiento de clientes.
- Me puse en contacto con los clientes habituales y con posibles clientes a fin de ofrecerles los productos y explicarles las características de estos.
- Superé de manera constante las cuotas mensuales de ventas en más de un 30 % gracias a la consecución de oportunidades de ventas y la expansión de la lista de posibles clientes.

Education

Mayo 1999	UNIVERSIDAD DE VALENCIA Licenciado en Ciencias: Química	VALENCIA
Abril 1999	UNIVERSIDAD DE VALENCIA CAP CURSO ADAPTACIÓN PEDAGÓGICA	VALENCIA
Septiembre 1998	UNIVERSIDAD DE VALENCIA CURSO POSTGRADO TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES CESGA POR AIMME Y CONSELLERIA MEDIO AMBIENTE: EDAR TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES	PATERNA

Skills

CRM (Customer Relationship Management) Microsoft Office	• net, asistencia técnica, B2B, compra, Customer Relationship Management, CRM, diseño, envases, clientes, Microsoft Office, pintura, Siebel, ventas
• Ventas entre empresas • Previsión de ventas • Informes de contactos y ventas • Negociador influyente • Persona organizada • Conducta entusiasta y profesional • Análisis de tendencias de mercado • Gestión de cuentas nacionales • Análisis de mercado • Especialista en comercialización de productos • Elaboración de presupuestos • Previsiones de productos	• Planificación de recursos • Estudio de mercado • Gestión y desarrollo de presupuestos • Posicionamiento • Estudio cuantitativo y cualitativo del mercado • Persuasivo • Creativo e innovador

Personal Information

30/08/1972, Otros datos, Carnet de conducir A, B Vehículo propio

Languages

Hablado Escrito Leído Inglés Medio Medio Alto

Información adicional

- Sí Nacionalidad España Situación laboral y preferencias