

HÉCTOR

PERFIL

- Disponibilidad para viajar
- Capacidades y actitudes sociales: Habilidad comercial, y excelente capacidad de relación y adaptación.
- Capacidad y aptitud organizativa con experiencia en trabajo en equipo.
- Capacidades y aptitudes personales: Espíritu de superación e inquietud por el conocimiento de nuevas experiencias.
- Licencias de conducción: A, B1 y BTP.
- Vehículo propio.
- Informática: manejo del entorno Windows y Office

CONTACTO

TELÉFONO:

DOMICILIO:
50016 Zaragoza

CORREO ELECTRÓNICO:

FECHA NACIMIENTO:
20 de Junio de 1975

EDUCACIÓN

1991- Graduado Escolar. Colegio Santo Tomás de Aquino de Zaragoza.
(Actualmente graduado en ESO)
1993 Título Avanzado de Fotografía en Academia Spectrum de Zaragoza.
2015 Curso de formación para el empleo Operario Logístico de Almacén 160 h

EXPERIENCIA LABORAL

Julio 2024 / Actualidad Jefe de Ventas en Lumon

- Coordinar un equipo de 5 comerciales. Acompañamiento y formación.
- Gestionar reuniones de ventas donde trabajar los objetivos y planes de desarrollo de mi zona.
- Gestión de impagados. Preparación de contratos
- Visitas personales a clientes y comunidades de vecinos para asesoramiento técnico y comercial.
- Elaboración de propuestas y ofertas, seguimiento y gestión.
- Participación en feria de Zaragoza en stand de la empresa

Mayo 2024 / Julio 2024 Responsable Comercial en el Grupo Maquinza

- Prospección de mercado. Mantenimiento y fidelización de los clientes.
- Gestión de impagados. Preparación de contratos.
- Coordinación directa empresa de transporte y clientes.
- Visitas personales a obras, oficinas y fabricantes para asesoramiento técnico y comercial de las máquinas idóneas para la realización del trabajo según necesidades del cliente.
- Formación de empleados en oficina y en la gestión comercial
- Participación en feria de Zaragoza en stand de la empresa

Noviembre 2019/ Abril 2024 Delegado de zona Herramientas Metabo S.A.U.

- Prospección de mercado. Mantenimiento y fidelización de los clientes.
- Visitas personales a distribuidores. Preparación de contratos.
- Coordinación directa empresa de transporte y clientes. CRM y MAPS.

Diciembre 2016 / 2019 Responsable Comercial en el Grupo Maquinza

- Prospección de mercado. Mantenimiento y fidelización de los clientes.
- Gestión de impagados. Preparación de contratos.
- Coordinación directa empresa de transporte y clientes.
- Visitas personales a obras, oficinas y fabricantes para asesoramiento técnico y comercial de las máquinas idóneas para la realización del trabajo.
- Formación de empleados y participación en feria de Zaragoza.

2016 Responsable Comercial y Gestor de Cuentas Carlin distribución Aragón

- Captación y mantenimiento de cartera de clientes.
- Elaboración de Presupuestos. Búsqueda de distribuidores.
- Control y conocimiento de más de mil referencias de artículos relacionados con el sector de la papelería y oficina.
- Atención al público en tienda física. Gestión y mantenimiento de Almacén.

2015 - 2016 Operador Logístico de Almacén, en Plataforma Europa Inditex.

- Gestión de almacén en los departamentos de Prenda Colgada, Exportación y Expedición

1999- 2014 Por cierre de la empresa, Aragonesa de Sondeos, Gestor de cuentas-Comercial de estudios geotécnicos en trabajos por todo el territorio nacional e internacional (principales capitales de provincia españolas e internacional, principalmente: Marruecos.

- Labores comerciales sobre realización de estudio del suelo previo a la realización de edificios de nueva construcción, y estudios de asentamiento en construcciones ya realizadas.
- Visitas concertadas con las empresas interesadas en la realización de estudio geotécnico del suelo
- Presentación de presupuestos
- Negociación de presupuestos
- Atención post- estudio geotécnico a los clientes.