



ID-10576 Juan Carlos

DATOS PERSONALES

 Vilanova i la Geltrú, 08800

14 de Julio 1977



APTITUDES

- 20 años de experiencia comercial, 15 de los cuales en grandes cuentas.
- Dinámico y colaborador con excelentes habilidades de comunicación; capaz de dirigir equipos comerciales y de trabajar de forma independiente y autónoma.
- Versátil y resolutivo con una amplia experiencia en el sector de ventas; alto nivel de intuición comercial para detectar oportunidades de nuevos negocios.
- Creativo, tenaz y con facilidad para detectar las necesidades de los clientes ya gestionados como los futuros potenciales.
- Habilidad para negociar y cerrar acuerdos comerciales. Experiencia contrastada en la gestión de grandes cuentas.
- Resolución de conflictos.
- Orientación a consecución de objetivos propuestos.
- Habilidades comunicativas para todo tipo de perfil empresarial o autónomo.
- Transparencia y responsabilidad a la hora de asumir retos y gestionar las necesidades de la compañía.
- Especialista en campañas comerciales. e implantación de precampañas por temporalidad.
- Personalidad emprendedora con visión integral del negocio.

RESUMEN PROFESIONAL

Experimentado profesional comercial con Master universitario en Dirección de Comercial y de Ventas.

20 años de experiencia en compañías nacionales y multinacionales de un amplio abanico de sectores (industrial, servicios, gran consumo, construcción y e-commerce).

Fuerte motivación por la consecución de objetivos tanto económicos como de los de incremento de red de negocio.

Amplio recorrido profesional gestionando cuentas existentes y abriendo nuevos clientes, sectores y mercados.

HISTORIAL LABORAL

Delegado Técnico Comercial

Zodiac/Fluidra - Barcelona

2016 - 2020

Responsable comercial zona Cataluña/Baleares gestionando cartera de clientes de diferente perfil (constructores, punto de venta, e-commerce, grupos de compra).

- Gestion comercial, fidelización de cartera de clientes, desarrollo conjuntamente con clientes de oportunidades de negocio.
- Resolución de problemas de postventa e intervención en todo el proceso hasta la solución final.
- Programas de fidelización 20/80, ampliación de referenciado e introducción de nuevos productos, ampliación de cartera de clientes y detección de nuevas oportunidades de negocio.
- Formación en punto de venta para equipos comerciales, desarrollo del mercado online.
- Responsable stand y representación de la compañía en diferentes eventos, ferias internacionales y nacionales del sector piscinas.

Jefe de ventas

2015

Maheso - Montcada i Reixac

Responsable del equipo comercial (15 comerciales y transportistas de la ruta del reparto).

- Desarrollo de estrategias comerciales y plan de acción comercial.
- Seguimiento continuo del equipo comercial así como salidas conjuntas.
- Análisis de ventas, zona, ruta, producto, referenciado y nuevas líneas de negocio.
- Parte del equipo de decisión del CODIR (introducción de nuevos productos y políticas comerciales, inversión en nuevas líneas de negocio, informes de estado de ventas y cuentas de explotación asignadas a cada responsable de departamento).
- Desarrollo e implantación de objetivos mensuales, trimestrales y anuales de la sala de ventas.
- Desarrollo e implantación de acciones promocionales y contratos en exclusividad para cadenas HORECA.

EXITOS PROFESIONALES

Zodiac /Fluidra

- Ampliación de número de cuentas tanto en 20/80 como en número general, pasando de 120 en mi incorporación a 170.
- Ampliación de facturación de 1.500.000 Euros a 2.200.000 euros.

Jardi Pond

- Introducción de referencias o productos en cerca de 300 delegaciones de clientes partiendo de una cartera inexistente.

Grupo Vichy Catalán

- Ampliación de facturación de 3.500.000 Euros a 5.000.000 Euros.
- Acuerdos en exclusividad por distribución eliminando a la competencia como primer proveedor de los siguientes distribuidores: Vidico, Zuvisa, Serhs Coratama, Movi Mollet y Disterri.
- Incremento en volumen de venta por unidad de 10 millones de unidades vendidas a 12 millones.

FORMACIÓN

Master Universitario: Dirección Comercial y Ventas

Universidad de Barcelona UB (2015)

Curso Inglés Comercial (230hr)

Servei d'Ocupació de Catalunya (2014)

Ciclo Superior de Diseño Multimedia y 3D

Centro de Estudios Fack d'Art (2000-2003)

Grado Superior: Desarrollo de aplicaciones informáticas

Instituto Virgen de Montserrat (1999)

C.O.U.

Instituto Jaume Balmes

Area Manager Nacional

2014

Jardipond - Terrassa

Responsable de proyecto y plan de acción comercial nacional de introducción de productos de la compañía en asociados de cadenas de materiales de construcción (Bigmat, Gamma, Ibrick, BDP) a partir de los acuerdos alcanzados con las centrales.

- Captación y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio en instaladores paisajísticos, despachos de arquitectura, ingenieros agrónomos y Garden Centers en general, así como empresas de administración de fincas .
- Formación de producto y de instalación en salas de ventas y instaladores así como en autónomos de jardinería.

Canal HORECA regional/Delegado Ventas/KAM

2006 - 2013

Grupo Vichy Catalán - Barcelona

Dependiendo directamente de la Dirección Comercial: Gestor y responsable de grandes cuentas zona Cataluña Centro.

- Gestión personalizada de canal distribución, responsable de cuentas por valor de 5 mill./€.
- Supervisión de equipos comerciales tanto propios de G.V.C. como de los equipos comerciales de clientes (distribuidores de alimentación y bebidas).
- Coordinación de eventos comerciales para potenciar ventas. Identificación de nuevas oportunidades de negocio y potenciales nuevos clientes.
- Desarrollo y lanzamiento de nuevos productos.
- Colaboración con equipos de venta y de marketing.
- Análisis de servicios ofrecidos a clientes actuales.
- Cierre de acuerdos comerciales con cadenas hoteleras, centros hospitalarios, empresas de catering y clientes finales en general, cierre de nuevos distribuidores.

Key Account Manager Nacional

2003 - 2006

Garimont - Calafell

Empresa familiar (sistemas de ahorro energético). Gestión comercial, prospección, captación, fidelización y ampliación de cartera de clientes propia.

- Productos de patente propia.
- Desarrollo de negocio tanto a nivel interno como externo.
- Introducción de producto en el mercado a potenciales clientes (constructoras, distribuidores de materiales de construcción, cadenas hoteleras, cadenas geriátricas etc.).
- Introducción e instalación en diferentes cadenas de Geriátricos y hostelería (Grupo Miramar, Grupo Riu).

Asesor Comercial

2001 - 2002

Retevision

Responsable comercial regional de servicios de telefonía móviles y fijos. Captación y prospección de PYMES.

- Asesoramiento en servicios, desarrollo e identificación de nuevas oportunidades de negocio.

OTROS

- Castellano y Catalán: Hablado y escrito, idioma materno
- Inglés: Hablado y escrito, nivel First Professional
- Carnet de conducir B1
- Microsoft Office, Salesforce, Microsoft Dynamics