



GESTOR DE CUENTAS

Experiencia profesional

2008- act. CEYS S.A. (GRUPO AC MARCA)

- Cargo:** Gestor comercial en Asturias y León. Canal moderno y canal tradicional.
- Función:** Venta y gestión de pedidos a ferreterías de gran consumo pertenecientes a central de compras, (Ehlis, Ncc (Cofedas) Coferdroza,...) Negociación de plantillas y folletos, en cooperativas y grandes superficies de bricolaje, construcción y alimentación, rentabilizando sus espacios. (Cofedas, Bricodepot, Bricomart, Leroy Merlin, Bricor, Alcampo, E.leclerc, Eroski, El corte inglés,...). Introducción de la marca en el lineal. Fidelización de la cartera existente y captación de nuevos clientes con potencial de compra. Cursos de formación de adhesivos, selladores y productos para la limpieza de la marca Paso Profesional, (elimina grasas, elimina moho, desatascadores sin sulfúrico...) e impermeabilización a vendedores y jefes de sección de diferentes cadenas de compra en Asturias y León. Venta de todo tipo de productos químicos, (adhesivos y pegamentos, siliconas y selladores, anclajes químicos, espumas de poliuretano, impermeabilizantes...) y productos de limpieza profesional, tanto para el cliente doméstico como para el profesional.

2006-2008 PEÑA MADERAS S.A.

- Cargo:** Representante de comercio en Asturias
- Función:** Venta y gestión de pedidos a todo tipo de empresas relacionadas con el sector de la madera, (constructoras, almacenes de construcción, carpinterías, ebanisterías, fábricas de muebles, fábricas de cocinas ...) Venta de madera bruta: (pino gallego, pino norte, roble, haya, castaño, maderas tropicales, pontones cepillados ... Venta de madera transformada: (premarcos, zócalos, tapetas, suelos de madera, tarima flotante ac3, ac4 ac5, cascos de cocina, puertas de paso, puertas postformadas, melamina, formica ...) Fidelización de los clientes existentes y captación de nuevos.

2004-2006 WÜRTH ESPAÑA S.A.

- Cargo:** Vendedor en Asturias, división madera
- Función:** Venta y gestión de pedidos a empresas relacionadas con la madera y la construcción. Carpinterías, ebanisterías, constructoras, fábricas de muebles, fábricas de cocinas. Venta de productos de corte y taladro, abrasivos, tornillería, herrajes, barnices y pinturas, morteros, masillas y espumas de poliuretano, siliconas, colas, herramientas, maquinaria eléctrica... Captación de nuevos clientes y mantenimiento de la cartera existente.

2003-2004 AQUANOR S.L. (COMPAÑÍA EUROPEA DEL AGUA)

- Cargo:** Comercial Asturias y León
- Función:** Técnico analista comercial en tratamientos de agua. Análisis de agua, (niveles de cal, sustancias disueltas, cloro...) Comercialización de productos: depuradoras

por osmosis inversa, sistemas de descalcificación visitando a empresas y particulares para su venta.

1998- 2004 MIERES ROCK S.L.L. Y MACI-ROCK S.L.

Cargo: Franquiciado y encargado de tiendas respectivamente en Asturias.

Función: Gestión de pedidos y control de stocks. Selección, gestión y formación del equipo de ventas. Responsable del departamento de atención al cliente. Empresa dedicada a la venta de CD,s DVD,s merchandising, consolas, video juegos, pequeño electrodoméstico y accesorios de música. Promotor de conciertos, festivales y manager de grupos musicales.

1995-1998 MACI ROCK S.L.

Cargo: Dependiente de comercio en Ponferrada, (LEON)

Función: Venta de vinilos, cassettes, CD,s, y merchandising. Promotor de conciertos, festivales y manager de grupos musicales.

1992-1993 ENDESA S.A.

Cargo: Becario/ prácticas en Ponferrada, (LEON)

Función: Mantenimiento de maquinaria industrial, autómatas programables.

Formación académica

1988-1993 GRADO SUPERIOR F.P. II ESPECIALIDAD ELECTRONICA INDUSTRIAL
Instituto Politécnico Virgen de la Encina.

Formación complementaria

- Conferencia " El efecto actitud" de Victor Kupperts. Enero 2012
- Curso de Innovación y creatividad empresarial, 65 h., impartido por el Instituto Superior de Estudios Empresariales. Noviembre 2011 – Febrero 2012
- Curso de Atención al cliente, impartido por Formastur. Diciembre 2007
- Curso de Técnicas de venta, impartido por Formastur. Noviembre de 2007
- Curso de Proactividad en la venta, impartido por MRC International Training. 2007
- Curso de Aplicaciones informáticas en ventas, impartido por Infomusic, S.L. 1998

Otros datos

Idiomas: Inglés nivel básico

Informática: paquete de office a nivel de usuario
Programa de sap

ID-50309

33013 Oviedo (ASTURIAS)