

Santiago M.

Edad: 46 años 17/12/1972



Experiencia

Técnico Comercial (Cataluña y Aragón)

Jul. 2016-2018

Kluthe Ibérica S.A.U.

Creación y gestión de cartera de clientes en zona de Cataluña y Aragón. Venta de productos químicos, desengrasantes, lubricantes, decapantes, disolventes, etc, y seguimiento de proyectos en empresas del sector de metalworking, OEM, pintura túneles de pre tratamiento. Formación de nuevos vendedores.

Prospección de nuevos cliente

Coordinación y gestión de visitas, fidelización de clientes, gestión de saldos.

Cumplimiento de objetivos. Trato directo con Responsables de compras, calidad, medioambiente, mantenimiento, jefes de taller.

Branch Industrial Manager (Cataluña Norte)

Jun. 2010 - 2016

SAFETY-KLEEN ESPAÑA S.A.

Gestión cartera de clientes. Venta de servicios integrales para el medio ambiente, equipos lava piezas, automáticos, manuales, ultrasonidos, alta presión, venta de productos aliados, trapo técnico, absorbentes, solventes.

Formación de nuevos vendedores.

Prospección de cliente nuevo.

Coordinación y gestión de visitas, fidelización de clientes, gestión de saldos.

Cumplimiento de objetivos.

Trato directo con Responsables de compras, calidad, medioambiente, mantenimiento, jefes de taller.

Técnico Comercial

Dic. 2007 – Dic. 2009

ROBERLO S.A. COMERCIAL DEXIA SISTEMAS

Gestión cartera de clientes.

Venta de pinturas y barnices.

Prospección de cliente nuevo.

Coordinación y gestión de visitas, fidelización de clientes, gestión de saldos.

Cumplimiento de objetivos.

Gerencia

Jun. 2004 – Nov. 2007

FINQUES INMOLUXE - INMOBILIARIA

Empresa propia.

Ejecutivo de Ventas - Grandes cuentas

May. 1999 – Jun. 2004

WÜRTH ESPAÑA S.A.

Gestión de cartera de clientes.

Venta directa división construcción. Trato directo con promotoras, arquitectos, reformistas, constructoras. Gestión de cobros.

Formación Académica

1986 -1989 –**FPII** Electrónica y electricidad IES Jaume Balmes

Idiomas

Catalán: Nativo

Castellano: Nativo

Inglés: Nivel usuario básico

Formación Complementaria

Formación en ventas y Marketing.

Ventas I-II Training Gustav Kaser (Técnicas de ventas)

Curso prevención de riesgos laborales.

Aptitudes Técnicas

Dominio paquete Office

Bases de datos, CRM

Herramientas de gestión

Servicios de internet.

Correo Electrónico.