

ID-56892 João

Nacionalidad Española y Portuguesa.

Domicilio: Marin, Pontevedra (España) y en Oporto (Portugal).

Disponibilidad Geográfica: Cualquier parte del país o en el extranjero.

Cualificaciones profesionales:

Tengo 28 años como Técnico comercial, Responsable comercial, desarrollo de negocio, director de obras, mantenimiento y proyectos en el sector de Calefacción, agua caliente y aire acondicionado.

Desde los diferentes Canales de Venta, empezando por el prescriptor, enfoco las posibilidades de negocio hacia sectores diversos; Sanitario, Industrial, Edificación residencial y no residencial.

-Inscrito en la Orden de Ingenieros como miembro efectivo.

-Dominio de contratación pública, derecho de contratación pública.

-Dominio de plataformas digitales de contratación.

HABILITACIONES ACADÉMICAS:

- **Grado en Ingeniería Industrial, Obras y Construcción, en el régimen post-parto, el Instituto Superior de Ingeniería de Porto en 2005;**
- **Licenciatura en Ingeniería Industrial, Producción, en el régimen post-parto, el Instituto Superior de Ingeniería de Porto en 1992.**
- Master en Administración de Empresas (MBA) de la Facultad de Economía de la Universidad de Coimbra en 2006.
- Post-grado en Seguridad y Salud en el Trabajo, que me da el grado de Superior Técnico de Salud y Seguridad en el Trabajo, el Instituto Superior de Lenguas y Administración en 2005.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Julio de 2011-Actualmente

ENERGCAMBRA -Empresa Ingenieria Civil y distribuidora . Climatización, Aire acondicionado, Electricidad, Energías Renovables,

Ingeniero Técnico Comercial y Responsable de Proyectos .

Funciones:

Prospección y captación de nuevo negocio a través de la gestión de un plan de visitas mensuales.

Análisis de mercado y competencia: relativo al portfolio de productos y servicios, canales de venta y característica operativas.

Análisis de ventas, análisis financiero de las ventas, análisis contable (analizo los negocios que dan más beneficio y menos beneficio, donde podemos mejorar, donde podemos ser diferentes de la competencia, que oportunidades pueden surgir).

Mantenimiento de cuentas y seguimiento de proyectos.

Elaboración y seguimiento de presupuestos, ventas y de la operativa del negocio.

Lanzamiento de propuestas de valor al mercado: negociación con proveedores, análisis impacto...

Experiencia en contabilidad analítica, seguimiento de ventas, elaboración de presupuestos y cuentas de resultados.

Elaboración de propuestas acorde a especificaciones técnicas.

Negociación y cierre de acuerdos.

Julio 1993-Junio 2011

CENTRO HOSPITALAR VILA NOVA DE GAIA

Director de Operaciones del Hospital GAIA - gran hospital público con 1.000 camas y 3.500 empleados.

IDIOMAS:

- Inglés: habilidades de nivel elevado (hablado y escrito);
- Francés: Fluido (hablado y escrito);
- Portugués y Español (nativo),

Nivel:

Manager / Gestor de equipos, Sénior Manager / Director de departamento, Director de área de negocio / división, Director General (PYME), Director General (Gran Empresa)

Industrias:

Medicina y ciencias de la salud, Construcción de máquinas e instalaciones, Comercio, Sector inmobiliario y de la construcción, Ciencias de la vida

Función:

Organización, Administración, Servicio al Cliente, Investigación y Desarrollo, Compras, Materiales, Logística, Producción, Fabricación, Ventas, Marketing, Control de gestión, Estrategia, M&A, Dirección de empresa

Conocimientos/Habilidades:

Ventas, Servicio al cliente, Estratégica, Innovación, Finanzas, Marketing, Reorganización de Empresas, Gestión, Ingeniería, Gestión de Personas.