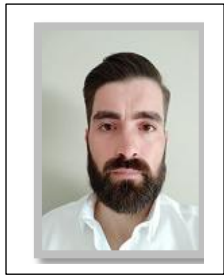


INFORMACIÓN PERSONAL



Nombre

Dirección

Móvil

Email

D.N.I.

Fecha nacimiento

ID 50282

Compostela, 31 de enero de 1980

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

2000-2004

Diplomado en Trabajo Social por la Universidad de Santiago de Compostela.

1998-1999

Técnico Superior en Química por C.I.F.P Politécnico de Santiago

EXPERENCIA PROFESIONAL

Octubre'16 – Actualidad

Consultor Comercial/ empresa de soldadura (brazing).

Estrategia e implantación de producto en mercado ibérico.

Venta a cliente distribuidor local e instaladores de productos de soldadura.

Captación de nuevos clientes

Gestión de cartera de clientes, compuesta por 60 clientes. Desarrollo y fidelización de la misma.

Octubre`15-Mayo`16

Comercial en Sopormetal

Fabricante y distribuidor de productos de soldadura, brazing.

Implementación de estrategia comercial

Desarrollo y captación de nuevos clientes, principalmente distribuidores.

Enero'07-Septiembre'15

Comercial España-Portugal en Pietro Galliani

Fabricante europeo de productos de soldadura, brazing

Gestión del canal distribución: almacenes-fontanería, distribuidores de a.a.c.c. – climatización – refrigeración, centrales de compras:

Presentación, promoción y prescripción de productos, novedades, servicios etc.

- Colaboración con su red comercial. Asistencia técnica.
- Negociación y cierre de las condiciones de venta, suministro, descuentos, rappels, campañas
- Control de venta por cliente/productos. Personalización de la oferta a su mercado.
- Acciones marketing en punto de venta.

Colaboración con instaladores: a.a.c.c – frío industrial – climatización:

- Asesoramiento / Prescripción de productos
- Asistencia técnica. Conocer su forma de trabajo, necesidades, aportar soluciones. Feedback hacia distribuidores y dep. producción.
- Jornadas técnicas de producto.
- Fidelización de marca.

Gestión de OEMs: p.ej. fabricantes de calderas, termo acumuladores, equipos aacc-climatización, etc:

- El conocimiento del ciclo productivo lleva a aportar valor añadido a la venta del producto, especialmente en una venta técnica.
- Compartir experiencia y soluciones en otros campos.
- Conocimiento de nuevas soluciones tecnológicas, materiales...

Persona proactiva, reflexiva, analítica y organizada.

Autónomo, con capacidad de toma de decisiones y liderazgo;

Habituada a trabajar en un mercado competitivo y con vocación a resultado.

Multidisciplinar y flexible a entornos cambiante.

Movilidad geográfica y disponibilidad para viajar.

MS office – Excel – Adobe Illustrator - Email

Castellano / Gallego (lenguas maternas)

Inglés (medio)