

ID-54313

Valencia



Datos Personales

FECHA Y LUGAR DE NACIMIENTO: 04 de Agosto de 1.974, en Valencia
PERMISO CONDUCIR: Tipo B

Experiencia Profesional

2016/01-2020: **KRONA KOBLENZ, S.L.** Barcelona **Cargo: Área Manager**
Actividad: Líder en soluciones técnicas para puertas, muebles y vidrio

Funciones:

- Asistir / apoyar a los prescriptores y distribuidores con asesoramiento técnico.
Potenciar la venta contactando a potenciales prescriptores y clientes. Proponer condiciones comerciales a dirección comercial.
Seguimiento de proyectos / presupuestos, Rastrear su origen y destino final.
Distribuidores de ferretería, vidrio y autoconsumo, (grandes carpinteros, vidrieros)
Realizar gestión de formación básica y continua a los equipos de venta de los distribuidores
Obtener información de mercado, competencia y otros fabricantes,,,
- Reporting en CRM (Ofertas, Visitas, etc.)

2011/2016: **KLEIN IBERICA,S.A.U.** Barcelona **Cargo: Responsable Comercial**
Actividad: desarrolla sistemas de alta calidad para puertas correderas de interior, destinados a arquitectos y especialistas de la construcción

Funciones:

- Mantener la relación entre la empresa y los clientes/distribuidores.
Promoción de producto a instaladores (carpinteros/cristaleros) y prescriptores (arquitectos)
Seguimiento de proyectos/presupuestos, rastrear su origen y destino final.
Potenciar la venta contactando a potenciales distribuidores y clientes
Proponer condiciones comerciales y potencial la venta
Asistir/apoyar a los distribuidores, clientes, prescriptores con asesoramiento técnico
- Reporting en CRM (Ofertas, Visitas, etc.).

2005/2011: **Maderas Vicente Sánchez**, Valencia **Cargo: Delegado de zona**
Actividad: Técnico comercial de alquileres de encofrados, maderas y fenólicos para la construcción

Funciones:

- Responsable de la comercialización del producto en zona asignada.
- Fidelización de clientes y aumento de penetración de cartera. Recuperación de clientes antiguos.
- Segmentación y prospección. Identificar nuevos mercados y clientes potenciales. Demostraciones de producto. Presentaciones de empresa.
- Captación de oportunidades. Preparación y presentación de Ofertas. Negociaciones con clientes.
- Reporting en CRM (Ofertas, Visitas, etc.).

2003/2005: **Sistemas Técnicos de Encofrados,S.A.** Valencia
Actividad: Sistemas técnicos de encofrados para la construcción.

Cargo: **Técnico Comercial**

Funciones:

- Responsable de desarrollo de negocio en Valencia
- Segmentación y prospección
- Diseño de soluciones a medida.
- Preparación y presentación de Ofertas. Negociaciones con clientes.
- Gestión de pedidos.
- Reporting a la Central. Seguimiento de objetivos.

1996/2003: **Distribuidora de Abrasivos Flexibles,S.A.** Valencia Cargo: **Delegado Levante**
Actividad: Distribuidora de abrasivos flexibles

Funciones:

- Responsable de la introducción del producto en Castellón, Valencia, Alicante, Murcia y Albacete.
- Segmentación y prospección. Gestión de acciones comerciales. Promoción de redes con distribuidores, partners, etc.
- Diseño de soluciones a medida. Preparación, presentación y negociación de Ofertas.
- Administración de pedidos.
- Reporting a la Central. Seguimiento de objetivos.

Formación

FP 1 Delineación Centro de estudios: E.P.L.A. Escuelas profesionales Luis Amigó – Valencia-
Técnico Delineante

Formación Complementaria

1993 Sistemas operativos Windows, Excel, **Microsoft Office**, Presentaciones en Powerpoint

Informática

SISTEMAS OPERATIVOS: Windows, MRPII, Mac OS,
SUITES DE TRABAJO & MS Office, AdWobe Acrobat Professional, Salesforce