



ID-58846 Ricard

Acerca de mi

Aptitudes

- Vocación de servicio
- Capacidad de influencia
- Orientación al cliente
- Liderazgo
- Gestión de equipos
- Perfil comercial
- Capacidad negociadora
- Motivación
- Toma de decisiones
- Evaluación de personal
- Visión comercial

Contacto

- 📍 El Papiol, 08754. Barcelona
- ☎
- ✉
- 📅 01-02-1964

Historial Educativo

GRADO EN ARTE: JOYERIA, En curso
JORG - Barcelona

1er GRADO SAXOFÓN, 07/1989
CONSERVATORIO BRUCH - Barcelona

BUCEADOR DOS ESTRELLAS, 04/1986
FEDAS - Barcelona

PATRÓN EMBARCACIÓN RECREO, 02/1985
DIRECCIÓN GENERAL PESCA MARÍTIMA
- Barcelona

1r GRADO DIBUJO LINEAL, 07/1980
ESCOLA SELESSIANS - St Vicenç Horts

GRADUADO ESCOLAR -08/1978
ESCOLA ALFONS XIII - Molins de Rei

Director de agencia comercial con 50 empleados a mi cargo y 35 años de experiencia en el sector del Suministró industrial de Ferretería, productos metalúrgicos y EPIs. Introduciendo sistemas de planificación, márgenes por producto y análisis de clientes, estableciendo objetivos comerciales y desarrollando planes de fidelización de clientes.

Amplia experiencia al frente de departamentos comerciales. Capacitación para la definición de estrategias, prospección de clientes, dimensionamiento del equipo de ventas, evaluación y control de las ventas a clientes potenciales. Liderazgo, trabajo en equipo y habilidades de comunicación.

Director agencia suministros industriales

PROLIANS METALCO - El Prat de Llobregat, Cataluña
01/2007 Hasta 12/2021

- Diseño de los programas de bonos, incentivos y remuneración de la fuerza de ventas.
- Gestión de presupuestos, control de gastos y promoción del uso eficiente de los recursos.
- Negociación con grandes cuentas y clientes de peso.
- Colaboración en la gestión de la cuenta de resultados de la unidad de negocio.
- Gestión del territorio de ventas, asignación de rutas y determinación de las características del equipo de comerciales.
- Definición de los clientes objetivo y de la oferta de productos y servicios.
- Supervisión del progreso de los empleados y gestión eficaz de los inventarios.
- Recopilación de resultados y comparación de los mismos con los objetivos para identificar los puntos fuertes y débiles.
- Clasificación de los clientes potenciales según diferentes criterios.

Jefe de ventas

PROLIANS METALCO - El Prat de Llobregat, Cataluña
01/2006 Hasta 12/2006

- Estudio de la competencia y las tendencias del mercado.
- Identificación de las necesidades de los clientes y previsión de necesidades futuras para definir las líneas de negocio.
- Supervisión del rendimiento del equipo de ventas e identificación de áreas con necesidad de formación.
- Establecimiento de políticas comerciales de márgenes, promociones y plazos de entrega a clientes.
- Control de la evolución de las ventas y reporte a la dirección de la empresa.
- Propuesta, implementación y evaluación de las acciones para mejorar las ventas de la compañía.

Comercial de ventas

PROLIANS METALCO - El Prat de Llobregat, Cataluña

10/1996 Hasta 12/2005

- Consecución de los pronósticos de ventas mensuales, trimestrales y anuales.
- Ayuda a los clientes para resolver sus dudas, quejas y peticiones.
- Responsable del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre completo de la venta.
- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.
- Atención y asesoramiento al cliente.
- Elaboración y presentación de informes y cuentas mensuales y anuales.
- Premiado como mejor vendedor de la compañía durante 5 años consecutivos

Técnico comercial

COMOPLESA LEBRERO - Sant Vicenç dels Horts, Cataluña

01/1991 Hasta 10/1996

- Participación en eventos y ferias para conocer la competencia y buscar nuevas vías de negocio y clientes.
- Diseño de estrategias comerciales y de ventas estudiando a la competencia y el mercado.
- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.
- Identificación y anticipación a posibles problemas y necesidades para lograr una mayor eficiencia y satisfacción del cliente.
- Puesta en marcha maquinaria
- Demostraciones

Comercial de ventas

FERRETERIA ROVTOR, S.A - Molins de Rei, Cataluña

01/1984 Hasta 07/1991

- Responsable del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre completo de la venta.
- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.
- Propuesta de nuevos servicios y productos al evaluar los resultados obtenidos y la evolución de la competencia.
- Atención y asesoramiento al cliente.

Vendedor de mostrador

FERRETERIA ROVTOR, S.A - Molins de Rei, Cataluña

01/1980 Hasta 12/1984

- Trato cercano con los clientes atendiendo sus preguntas y necesidades sobre cualquier producto.
- Asesoramiento a los clientes sobre los productos que buscan y compran para conseguir hacer ventas cruzadas.
- Ordenación y presentación adecuada de los productos en los escaparates y las vitrinas de la tienda.
- Cumplimiento de las normativas aplicables en el trabajo diario.