



DATOS PERSONALES

FORMACIÓN ACADÉMICA

REGISTRO NACIONAL: 2015/076892
SERIE: CAT3122BO

Diplomado en C. Empresariales en la UPC (Terrassa)
Título convalidado por UNIVERSITY OF WALES
ESO y Bachillerato, centro: La Salle (Montcada i Reixach)

EXPERIENCIA

01/2025 a la actualidad	Securitas Direct ESP Entro de comercial de alarmas, me resulta fácil alcanzar objetivos de ventas mensuales, me ascienden al 3er mes al equipo Élite renove, para poder sustituir alarmas vigentes de otros competidores y mejorar ventas. Me especializo en la venta de negocio e industria para diferenciarme del resto de compañeros comerciales que se enfocan a residencial.
5/2024 al 08/2024	SIEF-2 Jefe de ventas para nueva delegación en Barcelona. Sector seguridad privada (Alarmas, CCTV cámaras, incendios en detección y extinción). Gestión directa en grandes cuentas de clientes y estratégicos con especial atención a la fidelización de clientes y gestión de las bajas para evitarlas.
11/2023 al 03/2024	AUTOSOLAR Comercial en renovables (Solar y aerotermias) delegación Cataluña y Aragón. Comercial representante de la zona, para visitar al cliente final que no acaba de aceptar el proyecto renovable por dudas, se le verifica la viabilidad de la propuesta y se aboca al cierre del pedido.
11/2022 al 4/2023	IBERDROLA (Montero Oliva) Comercial en renovables (Solar y otros) y asesor energético. Gestión en IBERDROLA de solicitudes SmartSolar (instalaciones solares y otros; punto de carga VE, Aerotermias y aislamiento eficiente) se visita al cliente para presentar oferta y asesoramiento global de sus tarifas de luz y gas para captar nuevas altas.
6/2022 al 11/2022	SOLICLIMA Agente comercial en paneles solares y climatización eficiente. Me formo y me adentro en el sector de energías renovables, inicio venta de instalaciones fotovoltaicas y climatización eficiente por aerotermias para residencial e industria. A su vez ofrezco asesoramiento energético para asesorar en cambio de tarifas en el mercado de la luz y gas.
Año 2011 al 9/2022	CONGOST VIGILANCIA Y SEGURIDAD Director de ventas (directivo) Dirigir equipo de 6 vendedores a mi cargo, formación y estrategias de negociación en proceso de venta. Gestión directa en grandes cuentas de clientes y estratégicos con especial atención a la fidelización de clientes y gestión de las bajas para evitarlas. Supervisión del trabajo y estímulo del equipo de ventas para conseguir los objetivos y metas establecidas. Adecuación de retribuciones y variables mensuales del equipo en función de los objetivos obtenidos. Análisis de los resultados de empresa con la dirección de la empresa.
Año 2009 al 9/2022	CONGOST VIGILANCIA Y SEGURIDAD Comercial Tareas comerciales de puerta fría (principalmente) localizando al empresario industrial e iniciar el proceso de venta. Seguimiento de la venta de principio a fin: visita, oferta, negociación, seguimiento y cierre de la venta. De forma puntual atender a la cartera de clientes ampliando servicio solicitado o complementar nuevos servicios. Proactividad en detección de nuevas oportunidades y prospección.

IDIOMAS

Castellano: Lengua materna nivel avanzado
Catalán: Segunda lengua nivel avanzado
Inglés: Nivel Medio (he realizado diversos cursos y créditos universitarios)

CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS Y CURSOS REALIZADOS

- Paquete office diversos cursillos realizados en academia Inform System: OFIMATICA: Word; Excel; Power Point; Acces y Outlook.
- Título en Mecanografía superior a 300 TPPM (*ECS España*) en Inform System.
- Diseño Gráfico (NIVEL1) en Inform System
- Título profesional de colegiado comercial en el COACB (en Barcelona año 2022)
- Título del Ministerio de Industria y Comercio de Agente Comercial (año 2023)
- Permiso de conducir B con vehículo propio
- Título de navegación náutica PER (Patrón de embarcaciones de recreo).