

CURRÍCULUM VITAE

ID-56816- ANTONIO

DATOS PERSONALES

- Localidad: **Arganda del Rey**
- Provincia: **Madrid**
- País de Residencia: **España**
- Código Postal: **28500**
- Fecha de Nacimiento: **06/11/1982**
- Nacionalidad: **Española**



EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Gestor de Canales**
Repsol Electricidad y Gas (Marzo 2019 – Actualidad)
Sector: Energía
Funciones: Prospección y captación de nuevos canales. Mantenimiento de los canales en cartera.
Habilidades: Alto grado de sensibilidad y análisis de las necesidades de los canales en relación al mercado.
Logros: Creación e implementación de nuevas tipologías de canales.
- **Delegado Zona Centro**
Fenie Energía S.A (Junio 2017 – Marzo 2019)
Sector: Energía, Iluminación led, baterías de condensadores, fotovoltaica, puntos de recarga y monitorización.
Funciones: Formación de la red de ventas, implementación de la política comercial y seguimiento de objetivos.
Habilidades: Alto grado de interlocución y conocimiento de la red comercial.
Logros: Consecución de objetivos comerciales. Mantenimiento de márgenes.
- **Ejecutivo de Cuentas.**
Ledit Eficiencia Energética SAU (Septiembre 2014 – Junio 2017).
Sector: Eficiencia energética. Iluminación Led. Instalaciones.
Funciones: Gestión de cuentas. Operaciones especiales o grandes clientes.
Habilidades: Ajuste de procesos consultivos y directos.
Logros: Consecución de objetivos, liderando todas las ratios comerciales de la empresa. Aporte de cartera propia de clientes (representando éstos algunas de las operaciones de mayor volumen de la empresa).
- **Responsable de Ventas Retail/Regional Zona Centro Área de Proyectos y Distribución.**
Artesolar Iluminación Led (Diciembre 2012 – Septiembre 2014).
Sector: Distribución comercial (Electrónica: equipos y luminarias led).
Funciones: Responsable de Ventas Retail. Gestor cuenta Endesa Gran Público (centro). Regional zona centro Área de Proyectos y distribución.
Habilidades: Interlocución y negociación en centrales de compra. Búsqueda, detección y captación de oportunidades de negocio. Gestión Integral de proyectos.
Logros: Aumento de facturación, superando los objetivos marcados por la empresa en las cuentas retail, así como superación de los objetivos en la red de distribución oficial. Ampliación de operaciones sector público. Aumento de nuevos clientes y líneas de negocio para la empresa.
- **División Comercial Electrical Retail**
Electrolux Home Products España, S.A.U. (Noviembre 2011 - septiembre 2012).
Sector: Distribución comercial (Electrodomésticos).
Funciones: Gestor de punto de Venta- Account Manager Junior.
Habilidades: Comprensión global de negocio y de la organización; capacidad para trabajar bajo presión y orientado a objetivos; habilidad comercial; orientación al cliente anticipando necesidades y resolución de problemas; pasión por la innovación.
Logros: Consecución y superación de los objetivos de display share, distribución numérica y de formación de producto. 100% de resolución de incidencias administrativas.

- **Departamento comercial**
MYDAYS España (febrero 2011 - septiembre 2011).
Sector: Distribución comercial (experiencias paquetizadas).
Funciones: Procurement ventas y adquisiciones – Coordinador call center
Habilidades: Gestión y coordinación de equipos; capacidad para trabajar bajo presión y orientado a objetivos; habilidad comercial.
Logros: Consecución y superación de los objetivos de adquisición de nuevos proveedores (500 nuevas experiencias en el período indicado).
- **Redactor**
Radio Televisión Española (CRTV) (Julio 2010 – Septiembre 2010).
Sector: Medios de Comunicación.
Funciones: Redacción y Reporterismo.
- **Ayudante de producción**
Cadena COPE (Julio 2008-Septiembre 2008)
Sector: Medios de comunicación
Funciones: Labores de departamento de producción.
- **Técnico superior en desarrollo y aplicación de proyectos de construcción.**
Valladares ingeniería S.L. (Marzo 2002 – Febrero 2004)
Sector: Construcción
Funciones: Realización de proyectos de edificación

FORMACIÓN

- **Máster Universitario en Marketing** Universidad Pontificia de Comillas ICADE (Madrid)
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Áreas de mayor rendimiento: Distribución Comercial, Análisis Financiero; Prácticas en Empresa.
- **Periodismo.** Especialidad: Periodismo. Licenciado. Universidad Rey Juan Carlos.
España.
Áreas de mayor rendimiento: Teoría de la Comunicación y de la Información; Lengua Española, Historia; Ciencia Política.
- **Técnico superior en desarrollo y aplicación de proyectos de construcción.** Especialidad: Desarrollo y Aplicación de Proyectos de Construcción. Edificación y Obra Civil.
FP 2 / Técnico superior. Centro Privado de Formación Profesional específica Juan XXIII.

INFORMÁTICA

- **Salesforce.** Nivel profesional
- **Power BI.** Nivel profesional.
- **SPSS.** Nivel Usuario Avanzado.
- **Bases de Datos.** Nivel Usuario Avanzado.
- **Hojas de Cálculo.** Nivel Usuario Avanzado.
- **Presentaciones.** Nivel Usuario Avanzado.
- **Procesador de Texto.** Nivel Usuario Avanzado.

OTROS DATOS

- **Disponibilidad para viajar:** Total.
- **Carnet conducir:** Coche (B).
- **Vehículo Propio:** Sí.

REFERENCIAS

Además de los puestos de trabajo relacionados, se podrán ofrecer las que se consideren oportunas en caso de que se soliciten.