



# Jorge

(30 años)

ID-58161

Murcia, 30009

Valdepeñas, CIUDAD REAL

## RESUMEN PROFESIONAL

Comercial minucioso con 7 años de experiencia. Capacidad para la optimización de procesos y mejorar ventas/productividad. Altas dotes de atención al detalle y capacidad para motivar.

## FORMACIÓN

**INGENIERÍA INFORMÁTICA | INFORMÁTICA** 2013  
**ESCUELA SUPERIOR INFORMÁTICA, CIUDAD REAL**

**BACHILLERATO | CIENCIAS** 2009  
**IES FRANCISCO NIEVA, VALDEPEÑAS**

**E.S.O.** 2007  
**IES FRANCISCO NIEVA, VALDEPEÑAS**

**INGLES B1 | IDIOMA** 2013  
**CENTRO CAMBRIDGE ENGLISH, CIUDAD REAL**

## HISTORIAL LABORAL

**DELEGADO COMERCIAL** 10/2016 Hasta 07/2021  
**ELADIET SA | BARCELONA, CATALUÑA**

- Responsable directo de las ventas en la comunidad de Castilla - La Mancha, Extremadura, Salamanca y Ávila.
- Organización y coordinación de los diferentes equipos comerciales.
- Negociaciones y cierres de ventas con los diferentes clientes y distribuidores.
- Aumentar las ventas mediante la formación de los empleados, la estrecha colaboración con mercados regionales y locales, y la gestión de inventarios.
- Control de financiaciones y servicios post venta.
- Gestión de diferentes niveles de distribución y venta.

**EJECUTIVO DE VENTAS** 09/2014 Hasta 09/2016  
**SICOM TELECOM | VALENCIA, VALENCIA**

- Comercial de la zona centro sur de la Península, englobando la comunidad sur de Madrid, Castilla - La Mancha y zona oeste de Andalucía.
- Coordinación y organización de los diferentes equipos comerciales y distribuidores de cada una de las zonas de actuación.

- Acompañamientos comerciales y venta a puerta fría.
- Control diario de reportes y feedback.

#### ASESOR COMERCIAL

09/2013 Hasta 09/2014

##### KLOUDNET | VALENCIA, VALENCIA

- Comercial a puerta fría de empresas y PYMES en el sector de las telecomunicaciones, comercializando los productos de la compañía ONO.
- Capacidad para resolver problemas de forma efectiva y favorecer el nivel de satisfacción de los clientes.
- Gestión y seguimientos de las ofertas a presentar a cada de los clientes.
- Supervisión y cierre de ventas con los clientes adaptando los beneficios del producto a las necesidades de los clientes.

#### TÉCNICO DE PRODUCCIÓN Y FABRICACIÓN

03/2013 Hasta 09/2013

##### TECNOBIT | VALDEPEÑAS, CIUDAD REAL

- Fabricación y elaboración de las tarjetas microprocesadoras TGB.
- Control de calidad y limpieza.
- Especialista en preparar, calibrar y supervisar la maquinaria de producción para mantener niveles de producción óptimos y alcanzar los objetivos diarios de manera constante.
- Realización de inspecciones rutinarias de los materiales entrantes para revisar su calidad y si cumplen las especificaciones del producto.

#### APTITUDES

- |                                     |                                     |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| • Profesional de ventas             | • Desarrollo de liderazgo en ventas |
| • Creación de propuestas de ventas  | • Ventas de servicios y productos   |
| • Fuerza de ventas                  | • Gestión de ventas                 |
| • Dirección de ventas territoriales | • Selección de clientes             |
| • Informes de contactos y ventas    | • Dirección de proyectos y ventas   |