

VICTOR J. N.

// Formación



FP-II Administrativo	I.E.S. Samaniego
Mecanografía	EAN Sistemas Informáticos
Gestión Recursos humanos	ADR Infor S.L.
Implantación de las 5S	Cámara Comercio La Rioja
Técnicas de venta y planificación	Cámara Comercio La Rioja
Sales Advanced Certified	SAGE
Gestión y Aprovechamiento del tiempo	Logic Soluciones Software
Ética en el trabajo y habilidades profesionales	Logic Soluciones Software
Venta Consultiva	Ideas Formativas
Grupo Bentas	Retos comerciales de la venta

// Experiencia

// Información Personal

Fecha de Nacimiento

9 de Enero de 1978

Domicilio

Logroño (La Rioja)

Carné de conducir

B-1

2018-Actual **Logic Soluciones Software** Responsable Comercial

- Marcar los objetivos concretos a toda la fuerza comercial
- Concretar los diferentes canales comerciales, estructura, tamaño y rutas
- Elaborar previsiones de ventas
- Reclutar, seleccionar y formar al personal de ventas
- Elegir formas de retribución del departamento comercial
- Controlar labor del departamento comercial
- Colaborar en el posicionamiento de la web y las redes sociales.
- Establecer política de precios junto con el Dpto de producción y marketing
- Cumplir política de márgenes por cada uno de los canales de ventas
- Diseñar las estrategias
- Apoyar en la captación y negociación con las Grandes Cuentas, y clientes establecidos.
- Gestionar la cartera de clientes asignada
-

2014-2018 **Bebinter/La Zaragozana** Responsable Comercial

- Creación y gestión de pedidos de clientes y proveedores
- Gestión administrativa y ventas SAP (Facturas, Recibos, liquidación transportes.....)
- Control Inventarios, Roturas, Stock y organización de almacén
- Atención a clientes
- Apoyo departamento comercial
-

2011 - 2014 **Participacionvirtual.com / Eutel** Resp. Comercial Zona Norte

- Dirección, gestión y coordinación de acciones comerciales
- Gestión y seguimiento de proyectos y cobro de servicios
- Gestión, seguimiento y ampliación de cartera de clientes
- Planificación estratégica en generación de nuevas oportunidades de negocio
- Gestión administrativa (Facturación, cobros, etc...)

2005 - 2011 Virtualware Group

Resp. Comercial Zona Norte

- Dirección, gestión y coordinación de acciones comerciales
- Gestión y seguimiento de proyectos
- Gestión, seguimiento y ampliación de cartera de clientes
- Planificación en generación de nuevas oportunidades de negocio

2000 - 2005 Talleres Serviun

Comercial/Administrativo

- Gestión administrativa: Facturación, cobros y pagos,...
- Atención a clientes y proveedores
- Venta de maquinaria para el sector agrícola y bodeguero

// Habilidades

Profesionales

Gestión Proyectos
Office – Internet
SAGE
SAP
Escritura teclado

Personales

Ordenado y metódico
Sociable, empático y extrovertido
Optimista y perseverante
Capacidad trabajo autónoma y en equipo
Dinámico, Proactivo y resolutivo