



ID48198 MARCIAL

Información personal

- ☐ Nacionalidad: Español
- ☐ Edad: 40 Años
- ☐ Lugar de nacimiento: Madrid

Formación

- ☐ 1996 – 1999 Universidad **Carlos III** de Madrid
Diplomado en Gestión y Administración Pública con excelentes resultados académicos.
- ☐ 2012-2014 Máster **Dirección Comercial y Marketing**, cursando on-line en el centro **EUDE (Escuela Europea de Dirección y Empresa)**.
- ☐ 2011 **Gestión de Equipos de Trabajo**, impartido por el centro internacional Otto Walter, S.A. (80 H)
- ☐ 2010 **Gestión Eficaz del Tiempo y Organización del Trabajo** (45H).
- ☐ 2009 **Liderazgo** (25 H), **Comunicación Eficaz** (40H), impartidos por universidad Carlos III de Madrid.
- ☐ 2008 **Técnicas de Negociación** (80 H), realizado a través del centro ADAMS.
- ☐ 2007 Curso de **Microsoft-Office 2007** (Word, Excell, Access, Powerpoint, Internet y correo electrónico), acreditado por el centro de formación CENEC.
- ☐ 2006 **Dónde, Cómo, Cuándo y a Quién Vendemos** realizado a través del **FORCEM**. (80 H)
- ☐ 2005 Curso **Gestión de Recursos Humanos** (250 H) expedido por **CEPYME**.
- ☐ 2004 Curso El Servio Excelente: **Calidad Total** presencial y telefónica (50H).
- ☐ 2003 Técnico en **Prevención de Riesgos Laborales**: Medidas y Controles (Nivel Medio; 200H).
- ☐ 2002 Curso Básico de **Técnico de Selección de Personal**.

Experiencia Laboral (1998-2018)

▪Oct 2012-Actual: **REMLE, S.A.**, empresa de ámbito nacional, líder en el sector de la distribución de recambios, accesorios y producto acabado en las líneas de calefacción y climatización: **Delegado comercial zona centro**, con la misión fundamental de ampliar la cartera de clientes (distribuidores e instaladores) e incrementar los volúmenes de ventas.

▪Enero-Oct 2012 **GEBERIT, S.A.**, multinacional suiza, líder mundial en tecnología de productos sanitarios: **DELEGADO TÉCNICO**, gestionando clientes; fidelización y mantenimiento de los mismos, prospección de mercado y captación de nuevos clientes, planificación y organización de la actividad comercial, organización e impartición de jornadas de mostrador y cursos de formación todo ello con total autonomía y responsabilidad.

▪Enero 2011-Enero 2012 **CARRILLO ATOGAS, S.L.** , empresa de referencia en la distribución de primeras marcas de productos de fontanería, calefacción y climatización, **TÉCNICO COMERCIAL**.

▪ Agosto 2007- Enero 2011 **FERROLI ESPAÑA, S.A.** Grupo Multinacional italiano especialista en confort ambiental, **Técnico Comercial** realizando las siguientes funciones:

Promoción de la venta de productos entre clientes tanto activos como futuros, informando sobre las gamas de productos, tramitando y gestionando consultas técnicas, informando sobre la situación del mercado, nuevas posibilidades de negocio, tendencias y competencia, participando en ferias y presentaciones, procesando solicitudes de presupuestos y generación de ofertas.

▪ Enero 2006-Junio 2007 **TECNOR PROYECTOS Y OBRAS, S.A.** (Constructora-Promotora nacional):

Oficial 1º Administrativo dpto. COMPRAS, Logística y Almacén.

COMPRAS: Negociación con clientes, solicitud de ofertas, estudios comparativos, seguimientos, cierres periódicos....

Contratos: Elaboración de los contratos de Ejecución de Obra; registro y seguimiento.

Idiomas

▪**Inglés:** Nivel intermedio; inglés fluido verbal y escrito.

▪**Italiano:** Nivel A, A2 (nivel básico lectura, oral y escrito).

▪Nociones de **Francés**.

Informática

▪ Nivel **avanzado** Microsoft Office Profesional (Word, **Excel**, Access, Powerpoint); internet y correo electrónico.

▪ Experiencia y manejo de otros programas informáticos; **SAPR3**, BAAN,...

Otros datos de interés

▪ Amplia experiencia demostrable en varios dptos/sectores.

▪ Responsabilidad; iniciativa; facilidad para las relaciones públicas/interpersonales; capacidad de organización y desarrollo profesional; seriedad; trabajo en equipo; liderazgo.