

JAVIER T.

39012 Santander

Fecha de nacimiento: 13/7/1972



FORMACION ACADEMICA

09/1997 - 06/1998	Master	Programa de Gestión Internacional de Empresas	Instituto de Comercio Exterior (ICEX) y Escuela de Organización Industrial (EOI).
-------------------	--------	---	---

09/1993 - 06/1997	Licenciado	Administración y Dirección de Empresas (LADE) / Bachelor in business administration	SUNY (State University of New York)
-------------------	------------	---	-------------------------------------

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Septiembre 2018 – Abril 2025

AMPUERO GRUPO INDUSTRIAS 10 S.A.

- **Dirección de obra del proyecto para el plan de aislamiento acústico AENA**

Planificación y desarrollo de las obras de realizadas para la empresa estatal AENA, dentro del proyecto de aislamiento acústico de las zonas urbanas colindantes con los aeropuertos de Valencia, Alicante, Palma de Mallorca e Ibiza. Gestión y coordinación de expedientes, negociación y asesoramientos con los arquitectos de la empresa pública. Supervisión de las obras finalizadas con la ingeniería correspondiente. Supervisión de las instalaciones, y gestión de los equipos y grupos de trabajo de cada zona.

Contratación de personal para ejecución de las obras y su correspondiente asignación de tareas y planificación de las mismas.

Peritación y valoración de los trabajos a elaborar y presupuestos de ejecución de las obras.

Proyecto desarrollado durante 36 meses y con un presupuesto de ejecución de 7 millones de euros.

- **Técnico Comercial zona Noroeste & tradesperson**

Supervisión, seguimiento de las tiendas de Leroy Merlín y puntos de distribución. Formación de producto, aplicaciones informáticas y técnicas de venta.

Asesoramiento sobre perfilería y soluciones constructivas, sistemas de herrajes, tipología de ventana, modalidad y tipos de acristalamiento, soluciones técnicas, y costes.

Formación de instaladores, asesoramiento para PRO (arquitectos, decoradores, ingenierías, y

consultores Passive House. Seminarios técnicos sobre mediciones, instalaciones y certificación de los mismos.

Asistencia a ferias de profesionales, presentación de producto y asesoramiento comercial a cada uno de los puntos de venta.

Agosto 2016 - Junio 2018

JEFE DE VENTAS EN HIERROS Y ALUMINIOS HNOS. RODRIGUEZ O PEREIRO S.L.

Funciones de prospección de mercado, atención clientes, asistencia técnica tanto en obra nueva como a distribuidores. Zona norte (Cantabria, Euskadi, Navarra, y Castilla León).

Presentación de ofertas, defensa de las mismas para clientes grandes cuentas.

Supervisión de obras y contratación de personal autónomo para desarrollo y finalización de las mismas.

Apertura de puntos de distribución, formación del personal, y seguimiento de las problemáticas derivadas de la relación comercial con las mismas.

Reporte periódico a fabrica y análisis de la problemática con obra y distribución y resolución de las mismas.

Enero 2011 – Marzo 2016

Director de Exportación / Export Sales Manager en ARNEPLANT s.l.

Supervisión y evaluación de los recursos humanos a mi cargo. Cumplimiento de objetivos por parte de los agentes comerciales y delegados de ventas a mi cargo.

Fidelización de clientes de grandes cuentas, distribución y retail.

Dirección de equipos de trabajo multidisciplinarios.

Negociación y homologación de partners.

Elaboración de presupuestos del departamento. Propuestas de objetivos.

Apertura de nuevos mercados. Diseño y desarrollo de nuevos productos. Gestión de los recursos materiales y humanos de la compañía.

Gestión integral de proyectos (negociación, gestión de recursos necesarios, planificación, logística, análisis de riesgos y diseño de planes de contingencia, cumplimiento de entregas, ...).

Diseño de estrategias para el desarrollo del negocio a través de la identificación de nuevas oportunidades, gestión de prioridades y determinación de objetivos y presupuestos.

Optimización de los recursos: Máxima eficiencia y productividad y reducción de costes. Control de la cartera de cobros a clientes. Gestión impagados.

Prospección del mercado y diseño estratégico comercial. Relación con clientes y control del nivel de atención.

Diciembre 2009 - Diciembre 2010

Delegado Ventas en TECNOBEL SISTEMAS s.l.

Coordinación de las áreas geográficas asignadas. Visitas periódicas a clientes, incluidos en cartera y nuevos.

Fidelización de la cartera existente, y nueva.

Asistencia técnica en punto de venta así como en obra a los clientes, así como atención a la parte técnica de una obra (arquitectos, ingenierías, etc)

Reports periódicos a la empresa, y reuniones con los agentes comerciales de cada sub-zona.

Enero 2002 - Mayo 2009

Gerente / Administrador Único en VENTANAS SANTANDER s.l.

Control y supervisión de Ventas, dirección de equipos comerciales, negociación de contratos con clientes, seguimiento comercial (visitas, presentación de ofertas y productos, asesoramiento técnico, etc...).

Aprovisionamientos, necesidades de contratación de personal, pedidos y fabricación, enlaces entre producción y administración, y atención comercial entre proveedores y la empresa.

Negociación de proveedores, control de precios y costes, así como el control los plazos de entrega.

Enero 1999 - Julio 2001

Director / Jefe de Administración en CLIMAPLAS s.l.

Elaboración y seguimiento presupuestos anuales, control y supervisión de aprovisionamientos y facturación. Estudio de las necesidades de contratación. Emisión de informes y análisis para el consejo de administración. Dependencia única de gerencia.

PERSONAL SKILLS

- Empático
- Adaptabilidad para la escucha.
- Capacidad Analítica.
- Aceptación de nuevas ideas.
- Capacidad para trabajar en grupo.
- Competitivo.

IDIOMAS

- INGLES: Nivel Alto de conversación, escrito y traducción. (TOELF)
- PORTUGUES: Nivel Básico de conversación, escrito y traducción.

OTROS CONOCIMIENTOS

-CRM - SALESFORCE

· OFIMATICA: Conocimientos a nivel Alto (Microsoft Word - Excel - Access / Correo electrónico /Internet...)

· Gestión de proveedores.

· Estrategia de precios.

· Informes de resultados comerciales.

· Seguimiento de ofertas comerciales.

· Análisis de canales de distribución.

OTROS DATOS

-Permiso de conducir B-1

-Vehículo propio.

-Disponibilidad total para viajes.

-Posibilidad de cambio de residencia.