

**- ANÓNIMO**Dirección web: <http://Panacompi.micvweb.com>Ciudad: CP: () País: -

---

**EXPERIENCIA:**

11/2004 - 1/2011 Empresa: WURTH ESPAÑA, S. A. Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: EJECUTIVO DE VENTAS/TEAM LEADER.

- Venta de material para la reparación y mantenimiento de vehículos a profesionales del sector automotriz (corte y taladrado, productos químicos, abrasivos, fijaciones, herramientas, maquinaria, seguridad e higiene, equipos de taller y otros productos).
- Realizar venta consultiva y venta enlazada.
- Mantener y aumentar la cartera de clientes.
- Gestión de cobros.
- Negociar / cerrar negocios y manejar quejas e incidencias.
- Aumentar la cifra negocio.
- Liderar, motivar, supervisar, coordinar y formar a los vendedores.
- Establecer reuniones con clientes potenciales y escuchar sus deseos y preocupaciones.
- Preparar y realizar presentaciones apropiadas sobre productos y servicios.
- Crear revisiones e informes frecuentes con el correspondiente análisis de ventas.
- Asegurar la disponibilidad de stock para ventas y demostraciones.
- Participar en nombre de la empresa en exposiciones o conferencias.
- Colaborar con el equipo para lograr mejores resultados alcanzando los objetivos establecidos por la empresa.

Ciudad: Salamanca País: España  
-----

1/2011 - 2/2013 Empresa: ELECTRICFIL ESPAÑOLA S.A. Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: JEFE DE VENTAS.

- Comercialización de componentes eléctricos de marcas propias (Bougiecord) y marcas de productos externos (Eurogielle, Muller), destinadas a la industria automovilística en el mercado de postventa.
- Negociación de contratos y cierre de ventas.
- Gestionar y aumentar la cartera de clientes.
- Identificación y prospección de nuevos clientes y nuevas oportunidades de negocio.
- Retener y desarrollar las cuentas existentes presentando nuevas oportunidades, soluciones y servicios a los clientes
- Negociación de acuerdos y homologaciones con los diferentes grupos de compras y exportadores (CGA, AGERAUTO, AD PARTES, HOLLY AUTO, CECAUTO GRUPO SERCA, LAUSAN, RECALVI, EXPORT OESTE, DANJOA y otras empresas).
- Resolver incidencias de clientes, distribuidores y grupos.

Ciudad: Madrid País: España  
-----

2/2013 - 3/2015 Empresa: FISCHER IBÉRICA S.A.U Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: TÉCNICO COMERCIAL.

- Comercialización de soluciones integrales para realizar cualquier tipo de fijación (fijación ligera, fijación profesional, químicos, tornillería, elementos de corte y taladro).
- Responsable de la construcción de una región de ventas, mediante la creación de nuevos negocios y el mantenimiento de las cuentas existentes con cuentas directas y no directas.
- Mejorar la implementación de los productos estratégicos de la empresa.
- Presentación de nuevos productos y promociones.
- Contribuir activamente en el aumento constante de la facturación en la región de ventas.

- Responsable de llevar a cabo la formación de productos a los clientes sobre los diferentes tipos de productos.
  - Mantenimiento de un servicio de calidad, estableciendo y haciendo cumplir los estándares de la organización.
  - Implantación de lineales Concepto Tienda Fischer .
  - Asesoramiento de la ubicación de los productos en el punto de venta.
  - Implementar Concepto 20/80.
- Ciudad: Valencia País: España

-----  
 3/2015 - 1/2017 Empresa: SILCA KEY SYSTEMS S.A Area Profesional:Comercial - Ventas  
 Descripción del puesto: DELEGADO COMERCIAL.

- Comercialización de llaves en bruto, máquinas duplicadoras, dispositivos de clonación e intervención para automoción, transponders, mandos residenciales, software y accesorios a Mayoristas, cerrajeros, reparadores de calzado, detallistas, centros de bricolaje y talleres de automoción.
- Administrar y ampliar la cartera de clientes asignada.
- Apoyo al equipo de venta Brindando apoyo senior en la redacción de propuestas, anuncios publicitarios y asistir a la reunión ocasional cara a cara.
- Liderar, motivar, supervisar, coordinar y formar a los vendedores directos e indirectos.
- Dar soporte técnico sobre procedimientos de selección de ficha de corte, clonación de transponer, alta de telemandos en centralitas, copia y alta de mandos residenciales y actualizaciones de software para diferentes dispositivos.
- Realizar instalaciones y formaciones sobre duplicadoras, programas y modelo de negocio.
- Aplicar la estrategia comercial marcada por la compañía.

Ciudad: Valencia País: España

-----  
 1/2017 - 12/2018 Empresa: QUIADSA, INDUSTRIAS QUÍMICAS DEL ADHESIVO S.A Area  
 Profesional:Comercial - Ventas  
 Descripción del puesto: AREA ASALES MANAGER.

- Comercialización de adhesivos, selladores en el canal industrial y marca privada.
- Mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes.
- Gestión de cobros.
- Identificar nuevas oportunidades de negocio.
- Cumplir con los objetivos establecidos por la compañía.
- Realizar prospecciones de mercado y captación de nuevas cuentas.
- Realizar venta consultiva y venta enlazada.
- Ofrecer la mejor solución para las diferentes necesidades de los clientes.
- Negociación de acuerdos comerciales. Asistencia a ferias y eventos corporativos.

Ciudad: Madrid País: España

-----  
 9/2019 - 2/2023 Empresa: UNIVERSAL CODE S.A Area Profesional:Comercial - Ventas  
 Descripción del puesto: BUSINESS DEVELOPER MANAGER.

- Comercialización de repuestos automotrices.
- Negociar y supervisar los acuerdos comerciales.
- Establecer las condiciones de pago de los clientes, así como controlar su correcto cumplimiento.
- Búsqueda de nuevos clientes en diferentes mercados y canales.
- Aumentar la cifra de venta, alcanzando los presupuestos anuales y los objetivos cualitativos fijados por la compañía.
- Supervisar y resolver satisfactoriamente las cuestiones de carácter técnico.
- Diseño de planes de acción.
- Realizar Análisis de mercado y competencia.
- Elaborar informes sobre los diferentes actores, definiendo su potencial, Número de tiendas y competidores con los que trabajan.
- Definir las diferencias entre los diferentes canales de venta.

- Captación de nuevos clientes.
  - Diseño de acciones promocionales.
  - Asesorar sobre la incorporación de nuevos productos Y marcas.
  - Desarrollar la red de ventas.
  - Búsqueda de nuevas oportunidades de negoció.
  - Elaboración de tarifas.
  - Creación de la estrategia comercial.
  - Negociar convenios de colaboración con proveedores.
  - Desarrollo de las diferentes acciones de Marketing.
  - Identificar los productos con mayor rotación y mejor margen.
  - Realizar e impartir formaciones sobre los diferentes productos.
  - Negociar homologaciones como proveedor automotriz de las principales aseguradoras Assa, Mapfre y Sura.
- Ciudad: Panamá País: Panamá
- 

---

## **FORMACIÓN ACADÉMICA:**

6-2004Licenciado en Ciencias Empresariales

Licenciado

Economía y Finanzas

Centro: Universidad de Salamanca

Ciudad: Salamanca (España)

-----

## **IDIOMAS:**

Idioma: InglésNivel: Nivel Intermedio

Comentarios:

-----

Idioma: FrancésNivel: Nivel Principiante

Comentarios:

-----

---

## **CUALIDADES:**

Adaptable, Cariñoso/a, Colaborador, Comunicativo/a, Creativo/a, Flexible, Honesto/a, Inteligente, Persuasivo/a, Productivo/a, Responsable, Servicial

---

## **INTERESES:**

Bailar, Carreras de Motos, Cine/Películas, Coches/Motos, Cocinar, Tenis/Paddel

---

## **ENLACES WEB RELACIONADOS:**

Dirección web: <http://www.micvweb.com>\Panacompi

---

- ANÓNIMO

Curriculum generado con <http://www.micvweb.com>

---