

## - ANÓNIMO

Dirección web: <http://jrcaudiovisual.micvweb.com>

Ciudad: SANTIAGO CP: 15892(A Coruña) País: España



---

## EXPERIENCIA:

1/1980 - 10/1985 Empresa: ROMERO E HIJOS - Empresa Familiar

Sector Empresarial: Construcción y Extracción

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Empresa familiar de calefacción y materiales de construcción.

Captación de clientes, realización estudio técnico, presupuestos de convectores de calor, suelo radiante e hidro-estufas.

Supervisión y control de instalación y montaje.

Ciudad: Ferrol País: España

-----

1/1985 - 12/1991 Empresa: GALTRONIC

Sector Empresarial: Comunicación/Imagen y sonido

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Empresa de Iluminación y sonido Profesional , fundada en sociedad en El Ferrol. Desarrollar la empresa en el sector audiovisual.

Ciudad: Ferrol País: España

-----

2/1992 - 10/1997 Empresa: JRC FORMACION OCUPACIONAL

Sector Empresarial: Informática

Area Profesional: Educación - Formación

Descripción del puesto: Centro de formación ocupacional de diseño CAD-CAM homologado por la Consellería de Trabajo y Servicios Sociales XUNTA DE GALICIA y por el INEM.

Desarrollar y organizar la empresa bajo las directrices de las administraciones

Ciudad: Santiago País: España

-----

2/1997 - 10/2003 Empresa: ACUSTICA BAYMA S.A. ([http://http\\_profesional.beyma.com](http://http_profesional.beyma.com) )

Sector Empresarial: Producción, taller y fábrica

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: En Nómina

Desarrollar la cuota de mercado en zona asignada Galicia, Asturias, Cantabria, Castilla-León, Salamanca, Valladolid, Salamanca, Burgos, Palencia, Zamora.

Conservar e incrementar la cartera de clientes y recuperar los clientes perdidos

Crear red de mayoristas distribuidores,

Captar fabricantes para abastecerles con nuestros componentes de serie y realizar prototipos en base a las necesidades y especificaciones técnicas solicitadas.

Seguimiento de programación de pedidos.

Solución y seguimiento de incidencias.

Captación de oportunidades de negocio, proponiendo nuevos productos en base a la demanda del mercado.

informes de la competencia para la mejora constante.

Organización de convenciones anuales.

Diseño de estrategia comercial para nuevo producto de consumo.

Introducción de producto en un nuevo sector comercial.

Diseñar red de mayoristas y distribuidores.

Captar servicios técnicos regionales para el nuevo producto  
Seguimiento de ventas y reclamación de impagados.  
Raport Se,anal de actividad.

Logros

Objetivos anuales siempre superados.

Ciudad: Valencia País: España

---

3/2003 - 6/2008 Empresa: ACUSTICA BEYMA S.A. YAMAHA

Sector Empresarial: Producción, taller y fábrica

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: AUTÓNOMO.

Acústica Beyma S.A. IDEM ANTERIOR

Yamaha

Desarrollar la cuota de mercado en zona asigna Galicia, Asturias, Cantabria, Castilla-León, Salamanca, Valladolid, Salamanca, Burgos, Palencia, Zamora.

Conservar e incrementar la cartera de clientes y recuperar los clientes perdidos

Crear red de mayoristas distribuidores,

Seguimiento de programación de pedidos.

Solución y seguimiento de incidencias.

Captación de oportunidades de negocio.

Seguimiento de ventas y reclamación de impagados.

Raport Semanal de actividad.

Logros

Objetivos anuales siempre superados

Ciudad: Valencia - madrid País: España

---

/2006 - 2/2011 Empresa: ADAGIO S.A.

Sector Empresarial: Comunicación/Imagen y sonido

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: AUTONOMO

Desarrollar la cuota de mercado en zona asigna Galicia, Asturias, Cantabria, Castilla-León, Salamanca, Valladolid, Salamanca, Burgos, Palencia, Zamora.

Conservar e incrementar la cartera de clientes y recuperar los clientes perdidos

Seguimiento de programación de pedidos.

Solución y seguimiento de incidencias.

Captación de oportunidades de negocio por parte de ingenierías e instaladores de gran facturación.

Seguimiento de ventas y reclamación de impagados.

Organización de ferias anuales en la zona

Organización de ciclos de formación técnica

Raport Semanal de actividad.

Logros

Zona Peninsular de más.

Ciudad: Barcelona País: España

---

5/2012 - / Empresa: EQUIPSON S.A.

Sector Empresarial: Comunicación/Imagen y sonido

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: AUTONOMO

Desarrollar la cuota de mercado en zona asignada Galicia, Asturias, Castilla-León, Zamora, Palencia, Burgos

Conservar e incrementar la cartera de clientes y recuperar los clientes perdidos

Seguimiento de programación de pedidos.

Solución y seguimiento de incidencias.

Captación de oportunidades de negocio con ingenierías, instaladoras y grandes cuentas  
Informes de la competencia para la mejora constante.  
Seguimiento de ventas y reclamación de impagados.  
Raport Semanal de actividad.  
Logros

En 8 meses, incremento de un 28 por cien, la facturación con respecto el ejercicio 2012  
Ciudad: Valencia País: España

-----

---

### **FORMACIÓN ACADÉMICA:**

-Segundo curso de Ciencias Empresariales

Cursando: Diplomado

Administración y Dirección de Empresas

No ha sido posible terminar la carrera por circunstancias familiares, teniendo que incorporarme a la vida laboral

Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Santiago de Compostela

Ciudad: SANTIAGO

-----

7-1982TECNICO ELECTRONICO

FP2 / Grado Medio

Otra no especificada

TENICO ELECTRONICO

Centro: MARQUES DE SUANCES

Ciudad: FERROL (España)

-----

### **IDIOMAS:**

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios:

-----

### **INFORMÁTICA:**

Conocimientos: Bases de datos (sql, oracle,...)

Nivel: Nivel Intermedio

-----

Conocimientos: Ofimática (Word, Excell,...)

Nivel: Nivel Avanzado

-----

Conocimientos: Sistemas operativos (Windows, Mac,..)

Nivel: Nivel Avanzado

-----

---

### **OBJETIVOS PROFESIONALES:**

Estoy buscando un proyecto adecuado a mis habilidades técnicas comerciales para lograr desarrollo personal profesional, con nuevos retos y nuevos aprendizajes.

Adquirir mayores herramientas que conciernen a la actitud de la industria de hoy, de como actúa la influencia de

los competidores, el control que hay sobre ellos y seguir vislumbrando a tiempo las oportunidades que entrega el mercado.

Incrementar la participación de la empresa, así como también la cartera de clientes, logrando ventajas comparativas y sostenibles a largo plazo, logrando resultados tangibles y generar expectativas laborales de crecimiento.

Trabajar en equipo de manera eficiente y pro-activa, cumpliendo con las metas establecidas por la empresa y acorde al perfil de ésta.

Para finalizar, tener la oportunidad de garantizarle "trabajo" y estar 100 comprometido con su empresa,

---

### **LOGROS Y RESULTADOS:**

En las empresas donde he desarrollado mi carrera profesional, se ha logrado posicionarlas a niveles muy óptimos de rendimiento. En algunos casos se han logrado mejores niveles de facturación de la península. Estos no han sido consecuencia de la suerte, sino del trabajo de día a día.

---

### **CUALIDADES:**

Amable, Analítico/a, Comprometido/a, Comunicativo/a, Decidido/a, Eficiente, Honesto/a, Intuitivo/a, Perceptivo/a, Productivo/a, Responsable, Seguro/a, Servicial, Sociable, Tenaz, Trabajador/a, Visionario/a

---

### **INTERESES:**

Astrología, Billar/Dardos, Cine/Películas, Coches/Motos, Deportes de Agua, Esquí/Deportes de invierno, Jardinería, Montañismo, Museos/Galerías de Arte, Música Country, Música de Jazz/Blues, Música de New Age, Música Rock, Música Variada, Naturaleza, Navegar, Senderismo/Acampadas, Tenis/Paddel, Viajar/Turismo, Vino y Degustación

---

### **DISPONIBILIDAD:**

Estoy dispuesto a viajar  
, No estoy dispuesto a trabajar en el extranjero  
, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

---

### **ENLACES WEB RELACIONADOS:**

Dirección web: <http://www.micvweb.com/jrcaudiovisual>

---

- ANÓNIMO

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

---