

- ANÓNIMODirección web: http://niko_delvalle.micvweb.com

Ciudad: silla CP: 46460(valencia) País: España

**EXPERIENCIA:**

5/1990 - 9/1990 Empresa: consum cooperativa valenciana

Sector Empresarial: Hosteleria, restauración y turismo

Area Profesional:Administración y Recursos Humanos

Descripción del puesto: CONSUM COOPERATIVA VALENCIANA

Central de carnes del grupo Consum.

10.000 empleados, la central de carnes 70 empleados.

Administrativo, encargado de llamar a las tiendas para recoger los pedidos diarios de la carne, gestión de rutas, gestión de albaranes.

10/1991 - 6/2005 Empresa: benialu s.l

Sector Empresarial: Construcción y Extracción

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: BENIALU S.L

Almacén comercializador de aluminio y herrajes para carpinterías.

20 empleados.

Gestión y control de la cartera de clientes de la zona de Alicante.

Orientación total al cliente, resolución de problemas al día, gestión de cobros, ventas y prospección de clientes.

Ciudad: beniparrell País: España

6/2005 - 12/2010 Empresa: alugom valencia s.a

Sector Empresarial: Construcción y Extracción

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: ALUGOM VALENCIA S.A

Empresa extrusionadora de aluminio y fabricante de herrajes para sus carpinterías, con 16 delegaciones en España donde se comercializan sus productos.

580 empleados, Alugom Valencia 18 empleados.

Director de la delegación de Valencia.

Mi misión en esta empresa fue, sustituir al gerente que se jubilaba y crear un almacén nuevo, logrando incrementar las ventas un 60 . Montaje y creación de almacén desde la compra del suelo, hasta su total puesta en funcionamiento.

Gestión de compras, ventas, logística, almacén y equipo humano.

1/2011 - 12/2012 Empresa: vidres berca s.l

Sector Empresarial: Construcción y Extracción

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: VIDRES BERCA S.L

Empresa transformadora de vidrio, se compran las hojas enteras y se transforman en doble vidrio, triple, pisable etc.

64 empleados.

Gestión y control de la cartera de clientes de la zona de Valencia para cumplimiento de objetivos. Trato directo con canales de distribución Sector Vidrio, Sector Herrajes y Sector Logístico.

Orientación total al cliente, resolución de problemas al día, gestión de cobros, confección de ofertas y tarifas, gestión de ventas, preparación de informes y seguimiento de la competencia, para un mayor conocimiento del mercado y prospección de posibles clientes nuevos.

Ciudad: Alginet País: España

12/2013 - 6/2014 Empresa: importaco snacks s.a.

Sector Empresarial: Hostelería, restauración y turismo

Area Profesional:Otros servicios profesionales

Descripción del puesto: IMPORTACO SNACKS S.A.

Su trabajo se centra en la elaboración de patatas fritas, snacks y aperitivos cárnicos.

Mi misión en la empresa es la colaboración en todos los trabajos en los que soy requerido con la categoría de peón, siguiendo formación en diferentes zonas de la empresa como maíces, almacén y elaborados. Así mismo colaborando con la empresa en la implantación del plan de mejora de producción Lean, con varias ideas de mejora y alguna innovación.

Ciudad: Carlet País: España

FORMACIÓN ACADÉMICA:

6-1990técnico superior en electrónica industrial

FP3 / Grado Superior

Otra no especificada

electrónica industrial y autómatas.

Centro: enric valor

Ciudad: silla

6-2013técnico superior en gestión comercial y marketing

FP3 / Grado Superior

Marketing

gestión comercial, logística y de marketing empresarial.

Centro: florida universitaria

Ciudad: catarroja (España)

2-2014community manager

Master

Marketing

gestión de redes sociales & social media.

Centro: universidad politécnica de valencia

Ciudad: valencia (España)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

economía social

Economía y Finanzas

Centro de Estudios: fundescoop

Información adicional: conocimientos en gestión económica de fundaciones.

técnicas de ventas y dirección comercial

Gestión de Empresas

Centro de Estudios: centro formativo alugom

Información adicional: conocimientos en dirección de ventas y gestión empresarial.

IDIOMAS:

Idioma: ValencianoNivel: Nivel Avanzado

Comentarios: valenciano nivel nativo

Idioma: InglésNivel: Nivel Intermedio

Comentarios: nivel b1, adquirido en mis estudios.

INFORMÁTICA:

Idioma: ValencianoNivel: Nivel Avanzado

Comentarios: valenciano nivel nativo

Idioma: InglésNivel: Nivel Intermedio

Comentarios: nivel b1, adquirido en mis estudios.

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Dirección web: http://www.micvweb.com/niko_delvalle

- ANÓNIMO

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