

Ref. 04

## GESTOR COMERCIAL/EXPORTACIÓN

Experiencia consolidada como Responsable de ventas, representando y promocionando productos en diferentes sectores, principalmente farmacia, cosmética, alimentación y maquinaria. Conocedor de los diferentes canales de distribución. Acostumbrado a mercados internacionales. Mantenimiento de cartera de clientes y búsqueda de nuevos mercados. Alto valor en fidelización de clientes .

### Formación:

- Administración de comercio exterior. Cambra de comerç de Sabadell
- Marketing instrumental. Fundació Emi
- Técnicas de venta. Cambra de Comerç de Barcelona
- Marketing táctico. centre d´ estudis virtuals de la cambra de comerç
- Sesiones formativas de ventas y marketing. Col.legi oficial d´ Agents comercials de Barcelona, Instituto internacional de marketing y Barcelona Activa

### Informática

- Usuario de Ms Office

### Competencias profesionales

Negociación, habilidades comunicativas y facilidad para establecer relaciones comerciales. Capacidad de generar confianza en el cliente y orientación a éste. Perseverancia y seriedad. Proactivo, flexible y con facilidad de adaptación.

### Idiomas

- **Español- catalán:** bilingüe
- **Inglés/Francés:** hablado, traducido y escrito.
- **Portugués/Italiano/Alemán:** nivel básico.

Ref. 05

## **GESTOR COMERCIAL, ANALISTA DE CRÈDITS, GESTOR INMOBILIARI, INSPECTOR D'ASSEGURANCES**

Professional amb experiència en diferents funcions del sector bancari, assegurador i immobiliari. Creació i formació de xarxes comercials amb productes complexes. Destacada experiència com a comercial en sector bancari (leasing, hipoteca, renting i factoring). Funcions tècniques i comercials orientades a clients finals (autònoms i empreses), captació de proveïdors de maquinària per finançament de les seves vendes (sectors d'automoció, arts gràfiques, equips mèdics, informàtics, immobiliaris) i/o formació i gestió de la xarxa d'oficines bancàries. L'activitat comercial ha estat complementada amb elaboració d'informes d'anàlisi de riscos detallats per a presentació a Comitès de Crèdit.

### **Formació:**

- Llicenciat en Geografia i Història
- Diplomant en Ciències Empresarials
- Diplomant en Direcció i Administració Contable
- Programa d'Anàlisi del Risc de les Operacions Bancàries

### **Informàtica**

- Usuari habitual en entorn professional de MS Office (Word, Excel, Access , Power Point) , Internet i correu electrònic.
- Altres: Prinex i Win-Fast

### **Competències professionals**

Persona dinàmica, habituada a treballar sota pressió en entorns de canvi constant. Familiaritzat amb l'anàlisi de problemes i recerca de solucions. Acostumat a treballar per objectius i en funció de les necessitats del client. Interessat per l'aprenentatge i en el treball en equip.

### **Idiomes**

- Castellà: llengua materna.
- Català: bilingüe- nivell C1
- Anglès/Francès: nivell mig-alt.

Ref. 06

## COMERCIAL DE MAQUINARIA INDUSTRIAL Y SISTEMAS DE AUTOMATIZACIÓN

Profesional con más de 20 años de experiencia como comercial técnico y delegado de zona en el sector de Maquinaria industrial y sistemas de automatización. Conocedor de diversos sectores industriales: automoción, fabricantes de maquinaria, ingenierías, alimentación, química, farmacéutica, siderurgia, portuaria, instaladores y distribución. Mis principales logros: consecución de objetivos, incremento de la cifra de ventas 4 años consecutivos y record de ventas delegación cataluña. Apertura de nuevos clientes y aplicaciones productos tecnologicos. Aumento de la satisfacción del cliente final, introducción de nuevos productos.

### Formación:

- Formación Profesional de Técnico Especialista en Electrónica Industrial.
- Formación de PRODUCT AND SALES MANAGER

### Informática

- Usuario paquete completo MS Office
- AUTO CAD , programación PLC
- Programas de gestión internos, técnicos de cálculo y control energético dentro de las empresas.

### Competencias profesionales

Alto nivel de compromiso, resolutivo, autosuficiente y honesto. De comunicación fluida con el cliente, analizando las necesidades reales transmitiendo el mensaje de los mejores servicios y productos mas adecuados a su mejora productiva. Poseo capacidad negociadora con el mejor margen de negociación. Amplio conocimiento del sector empresarial, flexible, empático, orientado a la consecución de objetivos. Capacidad de gestión y coordinación de equipos de trabajo. Experiencia de mas de 10 años como profesional autónomo.

### Idiomas

- Castellano/catalán: lenguas nativas.
- Inglés: nivel medio (A2)

Ref. 08

## ASESOR EMPRESARIAL/CONSULTOR COMERCIAL

Consultor interno empresarial i comercial con 25 años de experiencia en representación e imagen de multinacionales y pymes. Alto conocimiento de cultura organizacional y muy hábil en tareas comerciales, administrativas y de comunicación, consiguiendo la implicación de equipos humanos en proyectos. Mediante una alta resolución de incidencias he fomentado el incremento de ventas y la fidelización de clientes, influyendo positivamente en los resultados de los departamentos de compras, ventas y servicio postventa. Mi objetivo es ser pieza medular y un valioso activo humano para la empresa, poniendo a su servicio mi competencias en proyectos de gestión empresarial.

### Formació:

- Técnico Especialista Agrónomo
- Gestión para Administración de empresas
- Gestión para Finanzas de empresas

### Informàtica

- MS Office, Internet y correo electrónico.
- FileMaker

### Competències professionals

Constancia, Negociación, Dinamismo, Planificación, Comunicación, Empatía, Pedagogía empresarial.

### Idiomes

- **Castellano/catalán:** lenguas nativas
- **Francès:** nivel medio

Ref. 10

## DIRECTORA COMERCIAL

Profesional con una consolidada experiencia comercial en el sector de la cosmética. Mi interés es aportar como Directora Comercial, mi conocimiento profesional sobre liderazgo y formación de equipos de ventas, y el crecimiento de sus integrantes tanto en el ámbito personal como en el profesional, para la consecución de objetivos empresariales. Mis principales logros: crecimiento en ventas del 14% en años de crisis 2013-2014; incremento de la fuerza de ventas en 149% en un periodo de 6 años. Profesionalización de Líderes y sus grupos (imagen, demostración de producto, proyecto de ventas mensual y anual, consecución de metas..) Aumento de número de clientes y de la satisfacción del servicio.

### Formación:

- Coaching por Valores: Certificación Internacional en Coaching por Valores.
- COACH: Grupo Emocional- Acreditación ACSTH
- Trainer en Ventas y Liderazgo Comercial
- Licenciada en Sociología

### Informática

- MS Office, Internet y correo electrónico: usuaria avanzada

### Competencias profesionales

Liderazgo, capacidad de influencia, de motivación y efectividad en los trabajos que realizo con los grupos de ventas, empatizando con cada uno de ellos. Orientación a resultados y orientación a cliente.

### Idiomas

- **Castellano:** lengua nativa
- **Inglés:** nivel alto
- **Catalán:** nivel intermedio

Ref. 12

### **VENEDOR/ENCARREGAT DE BOTIGA/RECEPCIONISTA**

Professional amb més de vint anys d'experiència com a venedor i encarregat de botiga en diferents sectors, principalment d'articles de regal, obra gràfica i disseny. Durant la meva trajectòria he desenvolupat funcions d'atenció i assessorament a clients, preparació i enviament de comandes, inventaris, gestió de caixa, muntatges d'expositors i atenció telefònica a clients i proveïdors.

#### **Formació:**

- Formació Professional Arts i oficis

#### **Informàtica**

- Usuari paquet MS Office
- Software de gestió Eurowin

#### **Competències professionals**

Responsable i amb un alt nivell de compromís. Persona dinàmica, resolutiva i autònoma. Orientació cap a la qualitat de servei. Bones habilitats comunicatives, orientació al client, organització i capacitat per treballar en equip.

#### **Idiomes**

- **Castellà:** nivell nadiu
- **Català:** nivell alt
- **Anglès:** nivell elemental