



Luis Rodríguez Ferrer



Expectativas de carrera profesional

- Persona comprometida con la empresa, con especial sensibilidad a los resultados, por haber tenido experiencia como empresario. Con visión estratégica, y empatía con el cliente, que permite negociaciones estables y ecuánimes.
Con ganas, de seguir aportando un granito de arena, a proyectos que permitan el disfrute, el crecimiento personal y profesional de todas las personas del equipo, así como la adaptación a los nuevos tiempos tan necesitados de creatividad.

Experiencia

1986-12
- 1988-03

● Comercial

Pinturas Procolor, Valencia

- Negociación con clientes nuevos y existentes sobre las condiciones de la relación comercial.
- Captación de nuevos clientes y negociación con ellos para lograr el mejor trato posible para ambas partes.
- Seguimiento y gestión del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre del acuerdo.
- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.

1988-03
- 1989-04

● Jefe de equipo comercial

Pinturas Procolor, Valencia

- Apoyo al equipo de ventas en la consecución los de objetivos y metas establecidas.
- Supervisión del rendimiento del equipo de ventas e identificación de áreas con necesidad de formación.
- Seguimiento y gestión del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre del acuerdo.

1989-04
- 1993-06

● Jefe regional de ventas

Akzo-Sikkens, C. Valenciana, C. Murcia C, La Mancha y Teruel

- Planificación de tareas y apoyo a otros departamentos en caso necesario.
- Coordinación con otros departamentos y trabajo en estrecha colaboración con los departamentos de administración, técnico y marketing.
- Supervisión y apoyo al equipo comercial, para alcanzar los objetivos cualitativos y cuantitativos.
- Negociación, supervisión y apoyo a la red de distribución.
- Nombramiento de nuevos distribuidores.

1993-07
- 1997-08

● Delegado zona levante

Pinturas Hempel, C. Valenciana

- Realización de actividades de marketing para captar nuevos clientes.
- Identificación y anticipación a posibles problemas y necesidades para

Perfil

Email

luisrofe1505@gmail.com

Teléfono

670341423

Habilidades

Habilidades de negociación

Gran capacidad de adaptación

Excelente atención al cliente

Perseverancia

Visión de negocios

Enfoque en resultados

Diseño de presupuestos

Estrategias de desarrollo comercial

Mentalidad proactiva

lograr una mayor eficiencia y satisfacción del cliente.

- Aplicación de estrategias para fomentar la venta de productos.
- Apoyo al equipo de agentes comerciales.
- Implementar, sistemas tinetometricos y nuevas líneas de productos.

1997-09
- 2001-01

● **Responsable delegación norte**

ALP Pinuras, Bilbao

- Gestión y documentación de la información relevante en el sistema informático.
- Búsqueda de soluciones que garanticen la satisfacción del cliente y al mismo tiempo sean viables para la compañía.
- Elaboración y presentación de informes y cuentas mensuales y anuales.
- Gestión de stocks a través de la realización de inventarios en el sistema informático.
- Planificación de tareas y apoyo a otros departamentos en caso necesario.
- Contratación, de personal.
- Apertura de nuevos distribuidores

2001-02
- 2004-08

● **Cosejero-Dirección Comercial**

Godí, S.A., Sagunto

- Identificación y anticipación a posibles problemas y necesidades para lograr una mayor eficiencia y satisfacción del cliente.
- Planificación de tareas y apoyo a otros departamentos en caso necesario.
- Cobro en la caja y por teléfono, con tarjeta de crédito y en efectivo.
- Gestión y documentación de la información relevante en el sistema informático.
- Aplicación de estrategias para fomentar la venta.
- Gestión de stocks a través de la realización de inventarios en el sistema informático.
- Realización de la apertura y cierre del negocio, incluido el encendido de los equipos y el cierre de caja.
- Limpieza y mantenimiento para garantizar una buena imagen del establecimiento.
- Búsqueda de soluciones que garanticen la satisfacción del cliente y al mismo tiempo sean viables para la compañía.
- Realización de actividades de marketing para captar nuevos clientes.
- Apertura de nuevos puntos de venta.
- Contratación de personal.
- Definición de políticas comerciales.
- Elaboración presupuestos anuales.

2002-01
- 2008-03

● **Gerente**

Frepint Pinturas, Chestre

- Estudio de la viabilidad financiera de los proyectos y las inversiones previstas.
- Elaboración y puesta en práctica del plan de desarrollo teniendo en cuenta el plan estratégico de la compañía.
- Evaluación continua de la productividad y el rendimiento de los equipos para garantizar el cumplimiento de los objetivos.
- Asistencia a los equipos, orientándolos para realizar su trabajo de una manera más eficiente.
- Análisis de los procesos y sistemas tácticos y operativos para identificar puntos críticos e introducir acciones correctivas.

- Identificación de los aspectos débiles de la plantilla para tomar las medidas oportunas.
- Contribución al desarrollo del negocio estableciendo nuevas relaciones con clientes potenciales y proveedores.
- Identificación de oportunidades de crecimiento y propuesta de estrategias para lograrlo.
- Análisis de las necesidades y objetivos de la empresa a corto y largo plazo.
- Mantenimiento del crecimiento sostenido mediante mejoras en los presupuestos y ajustes en las estrategias operativas.
- Definición, asignación y gestión del presupuesto para los distintos departamentos de la empresa.
- Desarrollo e implementación de estrategias y políticas para el logro de los objetivos establecidos.

2008-05
- 2016-10

● **Key Account Manager MMBB**

Pinturas Montó, Marines

- Comunicación eficiente con los clientes para garantizar una información adecuada sobre los servicios de la compañía.
- Gestión de productos, en colaboración con el departamento técnico.
- Coordinación con otros departamentos y trabajo en estrecha colaboración con el departamento de marketing.
- Aplicación de estrategias para fomentar la venta de productos.
- Gestión y documentación de la información relevante en el sistema informático.

2011-06
- 2016-10

● **Responsable de Operacion Tiendas Zona Centro**

Pinturas Monto, C. Madrid, Extremadura, C. La Mancha, Avila y Segovia

- Planificación de tareas y apoyo a otros departamentos en caso necesario.
- Planes de expansión nuevas aperturas, tiendas iniciales 9 en este periodo se abren 6 nuevas.
- Elaboración y presentación de informes y cuentas mensuales y anuales.
- Auditorias.
- Implantación de CRM
- Gestión de stocks a través de la realización de inventarios en el sistema informático.
- Cambios del modelo de gestión, implantación nuevos softwares y nueva imagen.

2016-10
- 2018-03

● **Freelance**

PInt.Monto, Aislamientos Suberlev, Madrid

- Atención y asesoramiento al cliente.
- Apertura de nuevos clientes.

2018-04
- 2019-07

● **Freelance-Gerencia almacén y tiendas**

Dago Pinturas, Madrid

- Definición de estrategias y creación del plan.
- Elaboración de presupuestos mensuales, trimestrales y anuales.
- Implantación de sistema informático.
- Definición de puestos de trabajo, y organización del equipo.
- Formación, comercial, técnica y de gestión, al equipo.
- Implementación del sistema de trabajo por objetivos.

2019-11
- 2022-03

● **Delegado zona centro**

Iberica de Revestimientos, C. Madrid, C. la Mancha, Segovia y Avila

- Elaboración y presentación plan de expansión zonal.
- Búsqueda e implantación delegación Centro, (Almacén y tienda)
- Captación del equipo de trabajo.
- Plan de recuperación de antiguos clientes y captación de nuevos.
- Definición de la gama de productos a ofertar y constitución de stocks.



Educación

● **E.G.B., 7^a**

C. PP Franciscanos, Carcaixent

● **E.G.B., Graduado Escolar**

Academia Fergo, Valencia

● **F.P. 1, Contabilidad**

C.E. Monsell, Valencia

● **Acceso Universidad**

UNED, Valencia

● **Empresariales, Diplomatura**

UNED, Valenica

● **Dirección Comercial y Marketing, Master**

I.S.E., Valencia

● **Cursos de dirección y gestión de equipos, I y II**

Mercuri, Barcelona