



Alejandro Testera Herrero
Avenida Doctor García Tapia 74
Madrid

695 607 451 / 91 437 79 15
jandritestera@yahoo.es

Técnico Comercial

Más de 15 años de experiencia

Resumen

Soy un Ingeniero Técnico con formación complementaria en Administración de Empresas y en ventas y comercio.

Mi experiencia profesional se ha desarrollado como técnico comercial en diversas empresas de la industria y la construcción.

Mi objetivo es ocupar un puesto de técnico comercial y contribuir con mi experiencia y conocimientos en el cumplimiento de los objetivos de la empresa, así como crecer profesionalmente.

Experiencia profesional

2011-2014 MC BAUCHEMIE

Cargo: Responsable Técnico-Comercial en la división tecnologías y productos de reparación del hormigón.

Función: Gestión comercial en zona centro. Clientes principales: ingenierías (especificación de nuestros productos), contratistas, clientes industriales (industria alimentaria, química, farmacéutica..) y empresas de gestión de infraestructuras del agua. Responsabilidades: gestión comercial: creación y fidelización de la cartera de clientes; Negociación de precios, condiciones de pago y cierre de acuerdos comerciales; Asesoramiento y formación técnica al cliente; desarrollo de la oferta del producto en coordinación con los Dptos. Técnico y comercial;

2006-2011 GRUPO ALSINA-SOLUCIONES EN ENCOFRADOS

Cargo: Responsable Técnico-Comercial en la división de andamios y encofrados

Función: Gestión comercial en zona centro. Clientes principales constructoras y subcontratistas en los sectores: obra civil y edificación.

2005-2006 ANDAMIOS IN S.A.

Cargo: Responsable Técnico-Comercial en la división de andamios y encofrados

Función: Gestión comercial en zona centro. Clientes principales: constructoras, subcontratistas, cliente industrial, y apoyos a estudios de arquitectura.

2004-2005 BRIGÓN S.A. Prefabricados en Hormigón

Cargo: Director Comercial

Función: Responsable del Dto. comercial de la empresa. Clientes principales: constructoras y almacenes de materiales de construcción. Responsabilidades: gestión de ventas de parte de clientes directamente; Definición de la política de precios, de

producto y condiciones comerciales con la dirección; Supervisión y apoyo de equipo comercial de 3 comerciales autónomos; Seguimiento y control de las operaciones de logística en la cadena de suministro; Supervisión de gastos y comisiones del equipo comercial; Control de Impagados, riesgos y cobros.

2002-2004 VANGUARD CASTILLA, S.L y VANGUARD MADRID S.L.

Cargo: Responsable Técnico Comercial en la división prefabricados de hormigón
 Función: Gestión comercial en zona centro de división prefabricados de hormigón: naves industriales, pequeño prefabricado y forjados. Clientes principales: constructoras, industrias y almacenes de materiales de construcción. Tb. Visitador técnico a prescriptores (arquitectos y estudios de ingeniería).

1999-2002 VANGUARD CASTILLA, S.L.

Cargo: Responsable de Calidad y Producción
 Función: Gestión del laboratorio de la fábrica: Control y análisis de las materias primas, Control del producto terminado, Control de los procesos de producción e Implantación de un sistema de calidad para la obtención de la normativa AENOR de producto según ISO 9002/2000. Gestión de la planificación de la producción y pedidos. Gestión de los riesgos laborales de la empresa.

1998-1999 GRUPO URALITA- Yesos Ibéricos S.A.

Cargo: Responsable comercial en división derivados de yeso
 Función: Gestión comercial de clientes en zona centro, tratando tanto con el aplicador directo como con almacenes de construcción.

1998 Agrícola Castellana S.C.L.

Cargo: Contrato en prácticas-laboratorio
 Función: Trabajo en el laboratorio de la bodega (3 meses) y visitas comerciales (3 meses)

Formación académica Reglada

1992-1996 Ingeniero Técnico Agrícola-por la Universidad de Valladolid

1997-1998 Postgrado en DIRECCIÓN DE EMPRESAS por la Universidad de Valladolid

2003-2004 Título intermedio en Prevención de Riesgos Laborales por CFD (300 horas)

Formación académica No Reglada

2014 Ingles de negocios cámara de comercio Madrid (90 horas)

2012 Técnicas, información y gestión de ventas FORMAPYMES (80 horas)

2011 Curso de marketing y comercialización FEMXA (96 horas)

2002 Gestión y Control de Calidad UNED (120 horas)

Otros datos

Idiomas: Inglés. Nivel medio-alto. Francés. Nivel bajo

Informática: Autocad. Nivel medio-alto MS Office. Nivel experto

Otra Información: Vehículo propio