

# CARLOS MORALES



“

## PERFIL

Soy un profesional metódico y organizado, con altas dotes de comunicación y don de gentes. Puedo aportar más de 15 años de experiencia en gestión de personal y en atención al cliente. Tanto en mi vida personal como en el trabajo soy organizado y buen planificador, aun así, me adapto con facilidad a los cambios y tengo facilidad para aprender. Mi compromiso con el trabajo es total e intento superarme en cada proyecto, soy una persona resolutiva y con gran autonomía en las tareas.

## HABILIDADES PERSONALES

- Organización
- Implicación
- Adaptabilidad
- Polivalencia
- Comunicación

## CONTACTO

+34 607 45 15 45

camogaj@gmail.com

[linkedin.com/in/camoga](https://www.linkedin.com/in/camoga)

## EXPERIENCIA

### 2021-2022 **Kintel Worldwide Spain**

Cargo: Responsable Técnico

Funciones: Arranque y puesta en marcha del laboratorio y toda la infraestructura necesaria para su funcionamiento y reparación de teléfonos móviles, principalmente de teléfonos Apple. Llevar el control de las reparaciones, stock, presupuestos, gestión de los RMA... Principalmente de teléfonos móviles Apple. Diagnóstico y reparación de los teléfonos.

### 2019-2021 **RB Europa**

Cargo: Técnico de Laboratorio

Funciones: Reparación y puesta a nuevo de teléfonos móviles y tablets multi-marca (Samsung, Sony y Apple)

### 2018-2019 **ICP Tech. Solution**

Cargo: Supervisor de laboratorio.

Funciones: Reparación de teléfonos móviles principalmente de la marca Samsung. Control de producción y gestión de los recursos para la consecución de objetivos. Soporte y formación del personal técnico.

### 2017-2018 **Phone House**

Cargo: Coordinador HUB.

Funciones: Responsable del laboratorio técnico multi-marca (Apple, BQ, Huawei, LG, Meizu, Samsung, Sony, Xiaomi y ZTE). Gestión de presupuestos, seguimiento de los SLA de cada marca y contacto con los fabricantes. Visitas a nuestras propias tiendas para valorar a técnicos y promotores. Formación continua del personal técnico, gestión de incidencias y reclamaciones.

### 2005-2017 **Regenersis (Moviltech, HDM y ahora CTDI)**

Cargo: Supervisor puntos de reparación y venta. Responsable de laboratorio. Team Manager y Formador.

Funciones: Reparación y venta teléfonos móviles en los centros de El Corte Inglés. Gestión de repuestos, elaboración de presupuestos, servicio post-venta y atención al cliente. Gestión de los puntos de reparación y venta de Samsung en El Corte Inglés a nivel nacional. Entrevistas, contratación, formación y gestión de equipos. Responsable de laboratorio técnico multi-marca (Samsung, Microsoft, Sony y Apple) para las aseguradoras Telefónica Insurance (Movistar) y Assurant. Supervisión de servicios de promoción, campañas de marketing y post-venta. Puesta en marcha y arranque de un laboratorio multimarca en Tánger. Puesta en marcha de 20 puntos de reparación rápida y venta de teléfonos móviles, de las marcas Nokia y Samsung, para Telcel por todo México.

# CARLOS MORALES



“

## PERFIL

Soy un profesional metódico y organizado, con altas dotes de comunicación y don de gentes. Puedo aportar más de 15 años de experiencia en gestión de personal y en atención al cliente. Tanto en mi vida personal como en el trabajo soy organizado y buen planificador, aun así, me adapto con facilidad a los cambios y tengo facilidad para aprender. Mi compromiso con el trabajo es total e intento superarme en cada proyecto, soy una persona resolutiva y con gran autonomía en las tareas.

## HABILIDADES PERSONALES

- Organización
- Implicación
- Adaptabilidad
- Polivalencia
- Comunicación

## CONTACTO

+34 607 45 15 45

camogaj@gmail.com

[linkedin.com/in/camoga](https://www.linkedin.com/in/camoga)

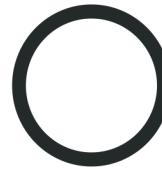
## HABILIDADES PROFESIONALES



INGLÉS



MICROSOFT EXCEL



LIDERAZGO DE EQUIPOS



MICROSOFT OUTLOOK

## ESTUDIOS

1990-1996 **FP, Electrónica /Técnico de ingeniería eléctrica, electrónica y de comunicaciones**

*Colegio Salesianos Domingo Savio*

1982-1990 **Graduado escolar**

*Colegio Mediterráneo*

## CURSOS

- Atención de reclamaciones y gestión de conflictos con los clientes.
- Formación de formadores.
- Gestión de equipos de trabajo.
- Habilidades directivas.
- Técnicas de Marketing y venta.
- Técnicas de venta y negociación.
- Excel y PowerPoint.