

Contactar

www.linkedin.com/in/javier-z-90965315a (LinkedIn)

Aptitudes principales

Negociación

Sales Engineering

Technical Sales

Languages

Spanish (Native or Bilingual)

Ingles (Native or Bilingual)

Javier Z.

Ingeniero Industrial UBA. Area Sales Manager Turbocharging at ABB
Argentina

Extracto

Ingeniero Industrial de la Universidad de Buenos Aires (UBA).

Experiencia

ABB

Area Sales Manager Turbocharging.

abril de 2019 - Present (3 años)

Buenos Aires Province, Argentina

Tengo bajo mi responsabilidad el desarrollo comercial y gerenciamiento de las cuentas claves dentro de la unidad ABB Turbocharging para los mercados de energía, compresión/transporte de gas así como también los principales fabricantes de motores marinos y estacionarios.

En el 2021 logramos resultados históricos para la unidad posicionándonos 70% por encima del Budget de ventas.

Responsabilidades:

- Gerenciamiento de estrategias de ventas, rolling forecast y planes de ventas acordes a los objetivos globales establecidos para la unidad.
- Cumplir con los objetivos de ventas, los objetivos de márgenes e incentivos.
- Plan de visitas al cliente.
- Realizar actividades de entrenamiento con los clientes.
- Coordinación con el área de operaciones y servicio.
- Asesoramiento técnico.
- Impulsar ventas de servicios y productos.
- Relacionamiento a largo plazo con los clientes asignados.
- Garantizar el cumplimiento de las normas y directrices de la División de Negocios.
- Negociar acuerdos a largo plazo.

Startec Argentina SRL

Ingeniero de ventas / Proyectos de ingeniería.

abril de 2013 - marzo de 2019 (6 años)

Buenos Aires Province, Argentina

- Confección de pliego técnico-comercial de puestos de ensamble para la industria automotriz y autopartista. Especificando componentes a utilizar, criterio de funcionamiento, costo y morfología del puesto.
- Seguimiento en conjunto con el cliente desde el inicio hasta la finalización del proyecto adjudicado. Participación activa tanto en la coordinación como en la instalación y puesta en marcha de los sistemas mecánicos y eléctricos en la línea de montaje.
- Visita semanal y mensual a las terminales automotrices y autopartistas más importantes del país con el objetivo de relevar nuevas necesidades de mejora en sus respectivas líneas de ensamble.
- Asesoramiento en aplicaciones de atornillado para juntas con torque controlado (ATLAS COPCO) para la industria automotriz y autopartista. Selección de herramienta, configuración del equipo, comunicación con la línea de ensamble. Responsable de la coordinación de la instalación y puesta en marcha.
- Asesoramiento en aplicaciones para movimiento de materiales y piezas utilizando equipos que ingrávidan el peso (BINAR QUICK LIFT). Selección del equipo, configuración de su programa lógico, comunicación con la línea de ensamble. Responsable de la coordinación de la instalación y puesta en marcha.
- Asesoramiento en sistemas modulares de aluminio para traslación de carga en altura (EEPOS CRANE SYSTEMS). Selección de los perfiles según peso a trasladar, configuración, cálculo del sistema y área a utilizar. Responsable de la coordinación de la instalación y puesta en marcha.

ABAC S.R.L.

Ingeniero de ventas

julio de 2007 - agosto de 2009 (2 años 2 meses)

Buenos Aires Province, Argentina

Asesoramiento técnico comercial en componentes para sistemas de presión, caudal y control de fluidos para la industria del petróleo y gas.

Educación

Universidad de Buenos Aires

Ingeniero Industrial, Ingeniería industrial · (2015)