

CARLOS GONZALVO GRAÑENA



FORMACION ACADÉMICA

2009	Máster en Dirección y Gestión de Comercio Exterior.
1993	Título Dirección de Empresa Comercial.
1981	Ciclo formativo de grado medio, Delineación Industrial. I. Politécnico Virgen del Pilar. Zaragoza

EXPERIENCIA LABORAL

DIRECTOR LMI/SMI

2014-Actualidad

Funciones: Experto en Formación & Desarrollo.

AGENTE COMERCIAL Y CONSULTOR

2010-2013

Funciones: Gestión comercial y labores de consultoría comercial

Cuenta Propia

GESTOR DE CUENTAS (ACCOUNT MANAGER)

2009-2010

La Ebanistería (Toledo)

Export Manager

Funciones: Búsqueda de mercados, Análisis de la Empresa, Desarrollo Dpto. Comercio Exterior

2004-2008

Pikolin S.A. Alicante

Gestor de cuentas clientes y distribuidores especializados

Funciones: Gestión de cuentas asignadas, Preparación de ofertas, Análisis de estadísticas. Gestión de equipos

1991-2004

Pikolin S.A. Alicante

Gestor de cuentas comercio minorista muebles.

Funciones: Gestión de cuentas asignadas, Preparación de ofertas, Análisis de estadísticas

1990-1991

Pikolin S.A. Alicante

Dpto comercial grandes cuentas/ hostelería.
Área Comunidad Valenciana Murcia

Funciones: Gestión de Grandes Cuentas, Búsqueda nuevos clientes.

VENDEDOR TÉCNICO

1987- 1989

Comercial de expansión nacional.

Pikolin S.A. Zaragoza

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

2009	MÁSTER EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR Escuela de Negocios ESDEN de Madrid.
2008	INGLÉS GESTIÓN COMERCIAL (FCO) Academia Conde Lumiares.SERVEF. Alicante
1993	DIRECCION DE EMPRESA COMERCIAL FEMPA y Consellería de Industria, Comercio y Turismo. Alicante

IDIOMAS

VALENCIANO	Nivel de comprensión oral y escrita
INGLÉS	Nivel alto de comprensión oral y escrita. Conversación fluida.

INFORMÁTICA

Windows/ Snow Leopard OX (MAC).
Paquete de Office
Programa de gestión AS 400 de IBM
Gestores de correo electrónico e Internet

COMPETENCIAS PROFESIONALES

GENÉRICAS

Orientación al cliente
Identificación con la compañía
Minuciosidad en la preparación
Trabajo en equipo y cooperación
Búsqueda de información.

PLENA DISPONIBILIDAD GEOGRÁFICA INCORPORACIÓN INMEDIATA

ESPECÍFICAS

Definir la política comercial de la empresa y colaborar en su establecimiento.
Orientar, asesorar y vender productos al cliente.
Detectar y analizar las necesidades del cliente y adaptar la venta del producto a su satisfacción.
Analizar el mercado y la demanda.
Executive & Personal Coaching. Especialista en Desarrollo Organizacional, Planificación Estratégica, Gestión Directiva y Liderazgo Personal, Estrategia Comercial y el Desarrollo de Habilidades de Venta, Planificación y Organización Personal y Motivación