



JOSE MANUEL JARQUEZ GONZÁLEZ

www.jarque.info

699 707 065 

hola@jarque.info 

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

#SalesManager #KeyAccountManager #BusinessDevelopmentManager

ASÍ SOY

Tengo facilidad para comunicarme y transmitir ideas. Actúo con nobleza, me expreso con sinceridad y miro a los ojos cuando hablo. Empatizo y conecto con facilidad, poniendo intención, pasión y una sonrisa en todo lo que hago. Trabajo en lo que me gusta, por ello siempre doy lo mejor.

Descubrir el potencial tanto en negocios como en personas, desarrollarlo y llevarlo a su máxima expresión es mi mayor motivación. Eterno aprendiz: analizo, proceso, mejoro y vuelvo a empezar, con el compromiso de alcanzar la excelencia.

EXPERIENCIA

Coordinador de Alianzas Estratégicas | EnchufeSolar

Oct. 2024 - Mar. 2025 | Adquiero más responsabilidades

Facilitador y apoyo de las empresas, y autónomos, que iniciaban colaboración con la organización. Desde el primer contacto, acompañaba a nuestros socios en todo el proceso de integración, asegurando que se alineasen con los objetivos y estándares de la empresa.

Responsable de Expansión y Desarrollo | EnchufeSolar

Feb. 2022 - Mar. 2025

Orientado al segmento Franquicias, lideré procesos estratégicos para el crecimiento empresarial dentro del sector, impulsando la imagen de marca y las herramientas disponibles desde la compañía.

Gestor de Cuentas | Conecta Pymes

Jun. 2018 - Nov. 2020 / Sep. 2021 - Feb. 2022

Algunos logros:

- Mejor comercial de ventas 2019/2020
- Mejor resultado de ventas en teletrabajo
- Entre los 3 mejores comerciales, con mayor margen de rentabilidad en las ventas.

Responsable en diversas áreas | Axafone Telecomunicaciones

Sep. 2010 - Oct. 2016

En 2010 me incorporé a la empresa como comercial, al año pase a ser gestor de equipo. Después de 3 años, era responsable en la delegación en Madrid y posteriormente de Marbella.

FORMACIÓN

TITULACIÓN

Técnico Superior en Administración de Sistemas Informático

CURSOS / TALLERES

- Dirección de Equipos Comerciales (*Univ. Francisco de Vitoria*)
- Gestión de equipos comerciales (*Enterprise Sales School*)
- Resolución de conflictos (*Pablo Puszczalo*)
- La Venta (*Pablo Puszczalo*).

OTRA INFORMACIÓN

- Disponibilidad para desplazamiento
- Conocimientos informáticos avanzados
- Orientado a la venta por objetivos y la dirección de equipos comerciales.