

CV de ISRAEL CARBONERO MANSO

Datos personales

Nombre completo: Israel Carbonero Manso
Fecha de nacimiento: 30/07/1972
Población: NAVALCARNERO
Provincia: Madrid

Estudios: EGB San Estanislao de Kotska

Estudios reglados

Periodo Título

01/1990 - 09/1991 Formación Profesional Grado Electricidad y Electrónica primer ciclo Ipsa.

Estudios oficiales Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana:

Título oficial AESA de Piloto de Drones en categorías abierta A1 y categoría A3

Permiso y alta oficial: Operador de Drones

Titulación oficial y cursos adicionales:

Técnico autorizado prevención Legionella en control y mantenimiento de todo tipo instalaciones
Técnico oficial de primera en mantenimiento de piscinas colectivas de agua dulce, agua salada y spas.
Cursos de Office avanzado, Autocad y edición de vídeo
Curso manipulador avanzado de alimentos de alto riesgo

Experiencia

Periodo Puesto Empresa

09/2022 – HASTA JULIO 2023: TECNICO DE PRIMERA ESPECIALISTA MAQUINARIA BARISTA NOVADELTA ESPAÑA (DELTA CAFÉS)

Descripción del puesto: Desarrollo de labores técnicas como mantenimiento, reparación, instalación y puesta en servicio de maquinaria barista y vending de las primeras marcas, siendo responsable de la zona Oeste, Norte y Este de la comunidad de Madrid, dentro de la mayor multinacional líder del sector café en Europa.
Multitud de cursos de formación técnica en distintos fabricantes y soluciones específicas.

Solicitada excedencia por incorporación al Ayuntamiento de Navalcarnero.

Periodo Puesto Empresa

08/2019 -11/2020: TECNICO DE MANTENIMIENTO EN HOSPITALES Y CLINICAS CENTROS CASASVERDE.

Descripción del puesto: Desde Agosto del 2019 y como Responsable de Mantenimiento en el Grupo Centros y Hospitales Casaverde, realizo labores de mantenimiento del Hospital situado en nuestra localidad Navalcarnero. En dicho puesto he realizado el mantenimiento preventivo correctivo y predictivo de todos los sistemas eléctricos, pintura, carpintería, albañilería, ordenadores, sistemas AC y ACS de equipos diversos y jardinería entre otros. En este periodo me formé con el título de Técnico avanzado en legionella y mantenimiento de instalaciones de piscinas colectivas y Spas. Así como, en la maquinaria necesaria para su correcto funcionamiento.

Periodo Puesto Empresa

08/2015 : CEO Y DIRECTOR TECNICO EN MI PROPIA EMPRESA DE DRONES BRICODRONE FPV SPAIN

Creación de mi propia empresa de diseño, construcción y creación de Eventos audiovisuales y eventos deportivos aéreos con Drones, realizando trabajos por toda la geografía nacional, siendo nuestra compañía, líder y referente a nivel Europeo dentro del sector.

Responsable entre otros de grandes proyectos audiovisuales como los anuncios para televisión de ENDESA ITALIA (ENEL) Y Campeonato nacional e internacional de carreras de Drones con gran difusión en medios de comunicación.

Periodo Puesto Empresa

08/2012 -2018 MANTENIMIENTO DE COMUNIDADES Y CREACIÓN DE EMPRESA DE DRONES

Bricodrone y mantenimiento de urbanizaciones en la comunidad de Madrid.

Descripción del puesto: Desde el 2012 acometo dos proyectos y trabajos paralelos. Por un lado empiezo a trabajar como autónomo, realizando labores de mantenimiento en comunidades de Navalcarnero, jardinería, pintura, electricidad, mantenimiento de piscinas y desarrollando eventos y trabajos con Drones por todo el territorio nacional de forma paralela.

Periodo Puesto Empresa

05/2010 -30/2012: RESPONSABLE DE VENTAS ZONA MADRID Y EXTREMADURA ROLF C.HAGEN ESPAÑA S.A. .

Descripción del puesto: Comercial ventas sector animal dentro de la mayor multinacional fabricante de productos para Acuariofilia, Terrariofilia, mascotas y alimentación animal. Visitando y vendiendo al mayor, productos especializados a tiendas profesionales y núcleos zoológicos en las zonas de Castilla La Mancha, Comunidad de Madrid y Extremadura.

Periodo Puesto Empresa

10/2005 – 07/2009 REGIONAL ACCOUNT MANAGER (RAM) SHOELLER ALLIBERT,S.A

Regional Account Manager (Industrial) en multinacional líder en el sector de la manutención con la fabricación de Bacs plásticos y soluciones específicas de almacenamiento y proceso avanzado dentro del sector industrial y de la inyección de plásticos.

Atendiendo directamente clientes grandes cuentas para diseñar, solventar y cubrir necesidades avanzadas de almacenamiento entre otros en sectores como el farmacéutico, electrónico, automoción, alimentación grandes superficies, sector militar, sector naval, etc.

Así mismo impartiendo cursos de formación en elevación de cargas y producto industriales a los distintos mayoristas y a la red de consultores de nuestra compañía.

Periodo Puesto Empresa

11/2003 – 03/2005 REGIONAL ACCOUNT MANAGER (RAM) SPANSET, S.A.

Nivel: Mando intermedio

Sector de la empresa: Industrial

Nivel: Dirección y gerencia

Descripción del puesto: Regional Account Manager responsable de ventas de la zona centro.

Especializado en sistemas de elevación, trincaje de cargas, formación, venta de productos y servicios relacionados con el sector industrial para elevación de cargas (Pulpos de cadena, trincajes, anillas, mallas, eslingas, gruas, etc), dentro de compañía multinacional líder absoluto en el sector.

Labores de venta, prospección de mercados, captación nuevos clientes, formación a distribuidores en elevación, trincaje, seguridad en altura. Realizando profundos análisis y ejecución de planes de acciones a diario. Reportando a dirección general.

Grandes proyectos vendidos como la soluciones de elevación de cargas para la cadena de montaje de EUROFIGHTER (OTAN). Planta CASA en Getafe.

Acostumbrado a reuniones con ejército, administración pública, departamentos de ingeniería, seguridad, etc.

Periodo Puesto Empresa

05/1998 - 02/2003 ACCOUNT MANAGER GRANDES CUENTAS TELEFONICA DATA ESPAÑA (TDE)

Descripción del puesto: En dicha compañía y una vez reclamado por la dirección de ventas al departamento de provisión de servicio en el año 98, dejé mi puesto de técnico especializado en los servicios de Internet/ Rep ip, para asumir el puesto de Account Manager de grandes cuentas en administraciones públicas. Las distintas funciones que desempeñaba eran el apoyo a la red de ventas de Telefónica de España y la formación a la fuerza comercial en nuevos productos diseñados por Telefónica Data. Así mismo, comprendía el seguimiento de ofertas presentadas y su correcta negociación y posterior cierre. Gestionando todo el canal de tal forma que todo el proceso de venta, fluyese sin problemas dentro de los distintos departamentos de Telefónica Data España.
Reuniones a todos los niveles (Dirección, Marketing; RRHH, departamentos técnicos, etc)

Conocimientos:

Perfil: Tecnólogo

Amplios conocimientos en tecnología, máquinas-herramientas, usos y aplicaciones prácticas
Construcción de prototipos 3D. Impresoras 3D, diseño y construcción de Drones.
Programación ARDUINO y RaspBerry PI
Producción audiovisual, iluminación y sonido profesional
Elaboración, negociación y cierre de propuestas comerciales
Electricidad y comunicaciones de edificios
Electrónica – Electricidad
Robótica avanzada
Instalación y mantenimiento de todo tipo de máquinas eléctricas .
Manejo de equipo de laboratorio electrónico
Manejo y pilotaje UAV multirrotores Drones
Reparación de alarmas, sistemas CCTV y sistemas radio controlados de todo tipo
Fontanería, reparación y mantenimiento de instalaciones de calefacción, depuración y refrigeración
Comprensión y diseño de planos
Diseño de Aviones y aeromodelismo
Diseño de Drones RPAS/UAVS
Mecánica
Hidráulica
Audio y vídeo
AutoCad y Sketchup
Electrónica Digital
Programación de máquinas-herramientas
Robótica industrial, etc