



SOBRE MÍ

Soy un experimentado Gestor de Ventas especializado en el canal HORECA, con una trayectoria profesional de más de 10 años. Destaco por mis habilidades de comunicación efectiva y por ser un excelente compañero de equipo. Estoy habituado a trabajar orientado a objetivos y manejar situaciones de alta presión con eficiencia.

HABILIDADES

SALESFORCE

OFFICE (WORD, POWER POINT, EXEL)

NEGOCIACIÓN

LIDERAZGO

ATENCIÓN AL CLIENTE

SERVICIO Y SOPORTE

IDIOMAS

CATALÁN

CASTELLANO

INGLÉS

DATOS PERSONALES

Nacionalidad
Española

Estado Civil
Casado

CURSOS

CURSO DE GESTOR DE ALMACÉN

VENTAS LINKEDIN

GESTIÓN DEL TIEMPO LINKEDIN

PERMISO DE CONDUCIR

Categoría del permiso de conducir
A y B

PABLO MÁRQUEZ JIMÉNEZ

Barcelona, 08028, España

EXPERIENCIA LABORAL

SCHWEPPES

Barcelona
mar. 2016 - jun. 2025

Gestor Comercial Horeca/ Distribuidor

- Gestión eficaz de la fuerza de ventas del distribuidor, colaborando estrechamente para cumplir con los objetivos establecidos por la central.
- Supervisión y control de inventarios para asegurar la disponibilidad óptima de productos.
- Desarrollo y ejecución de estrategias para la captación de nuevos clientes, ampliando la cartera y generando crecimiento.
- Mantenimiento de relaciones comerciales con la clientela existente, garantizando su satisfacción y fidelización.

HEINEKEN

Barcelona
sep. 2015 - feb. 2016

Promotor comercial

- Gestión de la promoción comercial de productos Heineken en diversas localidades.
- Desarrollo y mantenimiento de relaciones comerciales con una cartera de clientes diversificada, incluyendo mayoristas, bodegas, bares, restaurantes, charcuterías y tiendas gourmet.
- Implementación de estrategias de marketing y promociones para impulsar las ventas y fortalecer la fidelidad de los clientes.
- Colaboración estrecha con puntos de venta para asegurar una óptima presentación de productos y la correcta ejecución de campañas promocionales.

STYLE FOTOGRAFÍA

ene. 2009 - sep. 2015

Fotógrafo

- Desempeñé funciones de fotógrafo en el negocio familiar, colaborando estrechamente en diversos proyectos visuales y campañas.
- Colaboré en la creación de contenido visual que reflejaba la esencia y valores de la marca familiar.

BACUS BIER

ene. 2007 - dic. 2008

Comercial

- Gestión de cartera de clientes en la venta de cervezas de importación y nacionales.
- Identificación y captación de nuevos clientes, fortaleciendo la presencia de la marca en el sector.
- Implementación de estrategias de ventas para alcanzar los objetivos comerciales en cada población.
- Mantenimiento de relaciones comerciales a largo plazo con los clientes para asegurar su satisfacción y fidelización.
- Análisis de las necesidades específicas de los clientes para ofrecer productos adaptados a sus demandas.

BIERE SERVIS

Barcelona
ene. 2003 - dic. 2007

Comercial

- Gestión de la cartera de productos incluyendo cervezas nacionales e importadas, bebidas espirituosas, licores, vinos y cavas nacionales, así como aguas nacionales e importadas.
- Desarrollo y ampliación de la base de clientes mediante la identificación y captación de nuevas oportunidades de negocio en el sector de bebidas.
- Fidelización y mantenimiento de relaciones comerciales con clientes existentes, asegurando su satisfacción y lealtad.
- Implementación de estrategias de venta efectivas para alcanzar y superar los objetivos comerciales en un mercado competitivo.

EDUCACIÓN

UNIVERSITAT OBERTA DE CATALUNYA

Comercio y Marketing

ABAD OLIVA

B.U.P. y C.O.U.