

FERNANDO

Contacto:

DELEGADO COMERCIAL con más de 8 años de experiencia ejerciendo las funciones de:

- Gestión de pedidos y solución de incidencias. Don de gentes.
- Prospección y desarrollo de nuevos clientes. Investigación de mercado.
- Desarrollar relaciones a largo plazo con clientes y aumentar la cuota de mercado.

EXPERIENCIA LABORAL

· **Delegado comercial en Triángulo Distribuciones.** (2018 - octubre 2024).

Empresa dedicada a la venta de material de oficina y papelería gestionando la zona de Madrid, Comunidad Valenciana, Andalucía, Murcia y Albacete.

Funciones:

- Gestión de cartera de clientes asignados e identificación de nuevas oportunidades de venta.
- Presentación de nuevos productos y promociones para campañas anuales.
- Incremento de la satisfacción del cliente fortaleciendo las relaciones laborales.
- Preocupación en el servicio postventa gestionando incidencias y devoluciones.
- Reporte de visitas a través de CRM (AXOS).

· **Comercial en Securitas Direct.** (2015 - 2018).

Empresa dedicada a la venta de equipos de seguridad.

Funciones:

- Asesoramiento, venta e instalación de alarmas.

· **Consultor comercial en Reinventalia.** (2012 –2015).

Empresa especializada en la adaptación de empresas a la Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD).

Funciones:

- Asesoramiento, venta y adaptación a la LOPD.

· **Delegado Comercial de King Regal & Casa Ricardo.** (2009 - 2012).

Empresa dedicada a la producción y venta de dulces y frutos secos, en la Comunidad de Madrid visitando grandes superficies comerciales (Carrefour, Alcampo y El Corte Inglés).

Funciones:

- Gestión de pedidos y stock, e introducción de nuevas referencias.
- Negociación de acciones promocionales, y mejora de visibilidad.
- Funciones de supervisión y control de producto.
- Montaje de expositores y cabeceras.
- Labores de marketing.

· **Delegado comercial de Moët Hennessy España.** (2007 - 2009).

Empresa dedicada a la distribución de bebidas espumosas y espirituosas, llevando grandes superficies en la zona de Levante. (Castellón, Valencia, Alicante, Murcia y Palma de Mallorca).

Funciones:

- Acciones comerciales y estudios de mercado.
- Control de PVP's y stocks, mejora de visibilidad del producto.
- Gestión de cabeceras y expositores negociando con los responsables de sección.
- Organización de catas, presentación y relanzamiento de productos.

OTRAS

- **Gestor en Punto de Venta (GPV)** en **Hitachi, Atari y Sony**. (2006- 2007).

Funciones:

- Promoción/presentación de campañas puntuales.
- Control y seguimiento de producto y promociones.
- Implantación de material PLV.

- **Diseñador gráfico** en **Tela Marinera S.L.** (2003 - 2006).

Funciones:

- Realización de identidades corporativas y logotipos.
- Maquetación de todo tipo de documentos y revistas.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Máster en **Dirección de Marketing** por **EAE Business School** en Madrid. (2009 –2010).

- Licenciatura de **Publicidad y RR.PP.** por la **Universidad Cardenal Herrera CEU** en Moncada (Valencia).

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Conocimiento de Office 365 y sistema CRM (AXOS - ERP).
- Curso de marketing emocional. (2009).
- Curso Marketing Directo (1998) ESIC.

IDIOMAS

- Inglés: nivel medio.