



52200- Ramón B.

Empleo

MAHN MAC. ENSALANDIA

Mayo 2015- Octubre 2019.

GESTOR PUNTO DE VENTA GRAN SUPERFICIE. SUPERMERCADO. TRADIC.
EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PLATOS PREPARADOS
REFRIGERADOS Y ENSALADAS FRESCAS.,

Gestionando toda Cataluña, la Comunidad Valenciana,, Aragon y Pais Vasco, con más de 500 puntos de venta a mi cargo, entre grandes superficies y supermercados de proximidad. Entre ellos destacan, Corte Ingles, Hipercor, Eroski, Caprabo, Lidl, Aldi, Simply Market, Alcampo, Carrefour, Carrefour Markeet, Dia, Sorli, Bonpreu, Condis, Consum, Carrefoue Expres, Uvesco Introducción de referencias en canal tradicional. Empresa dedicada a la fabricación de platos preparados y ensaladas frescas refrigeradas, con sede en Lodosa, Navarra.

Posicionamiento del producto en lineales.

Negociación con los responsables de sección de cabeceras y segundas exposiciones, así como destacados en los lineales. Cumplimiento acuerdos comerciales.

Aumentar los facings en los lineales para ganar visibilidad.

Colocación de material plv, para destacar los productos, stoppers, posters etc...

Colocación de neveras en los puntos de venta, cerca de puntos calientes, para trabajar el tema impulso entre los consumidores, normalmente junto a las líneas de caja.

Chequeo de stocks. Minimizar las roturas en los pdv.

Chequeo de precios, tanto nuestros, como de la competencia.

Informar de todos los productos nuevos que salen al mercado.

Reporte diario de la actividad.

Informes semanales y mensuales de todo el trabajo realizado.

Optimizar el surtido de mis referencias.

Referenciar los nuevos lanzamientos.

Reposición de producto, si es necesario y montaje de expositores.

Buena interlocución con los responsables de sección correspondientes.

Resolución de incidencias. Gestión de caducidad de los productos.

Optimizar rutas. Referencias. Sr Alfonso Carreras. Director comercial.

TUPINAMBA S.A

Abril 2013- Abril 2015..

COMERCIAL HORECA. GPV. PREVENTA.

EMPRESA DE VENTA Y DISTRIBUCION DE CAFÉ

Gestionar 300 puntos de venta en Barcelona ciudad.

Ventas diarias con rutas establecidas, introducción de nuevas referencias, aumento del consumo, captación de nuevas cuentas, asesoramiento y formación.

Fidelización de los puntos de venta ya existentes, información de la competencia, seguimiento de novedades en el sector. Cafeterías, restaurantes, caterings, colectividades, empresas públicas y privadas, colegios, entre los clientes de mi cartera. Gestión y venta de máquinas de café, tanto para profesionales, como para particulares o entidades. Accesorios relacionados con la maquinaria, curso de formación técnica. Desarrollo de clientes y gestión de cadenas de restauración y hostelería. Resolución de incidencias, conjuntamente con el servicio de atención al cliente. Reporte de visitas y ventas diarias. Negociaciones con cuentas clave. Mantenimiento de clientes.

Referencias. Sr Joan Mateos. Jefe de zona. 937 94 31 10.

JTI

Marzo 2011- Marzo 2013. DURACION DETERMINADA.
GESTOR PUNTO DE VENTA.

. MULTINACIONAL TABAQUERA.
Canal Estanco y Horeca. -WINSTON-CAMEL-

Gestionar mi cartera de clientes, estancos, 90 puntos de venta en Barcelona provincia y más de 250 en el canal hostelería.

Introducción y posicionamiento de todas las referencias de la compañía.

Acciones en los puntos de venta para reforzar las marcas.

Colocación de material publicitario en todos los puntos de venta.

Gran capacidad analítica.

Captación de nuevos puntos de venta en hostelería.

Análisis de la competencia.

Orientado a objetivos, pro actividad en todas las acciones.

Visibilidad máxima en lineal, mostrador y en todo el punto de venta.

Colocación de mobiliario adicional, asesoramiento máximo.

Acostumbrado a un ritmo alto de trabajo.

Programa informático de datos avanzado, Oracle.

Referencias. Sr Pedro Torello.. Manager de Distrito. 914 06 81 00.

MAYLA PHARMA

Febrero 2009- Febrero 2011.

VISITADOR FARMACEUTICO

Laboratorio farmacéutico de nueva creación, dedicado a los complementos nutricionales naturales. Las funciones principales se desarrollaban en Barcelona y provincia. Captación de nuevos clientes, introducción de referencias, seguimiento de ventas y colocación de material PLV, para su máxima visibilidad. Más de 350 puntos de venta dados de alta con compra. Información y formación al personal farmacéutico. Asesoramiento a clientes. Coordinar rutas de ventas. Desarrollo de clientes. Gestión de punto de venta.

Referencias; Eugene Antohi. Gerente

MIQUEL ALIMENTACIO GRUP

Enero 2005- Enero 2009.

RESPONSABLE COMERCIAL.

GESTOR PUNTO DE VENTA. GRAN CONSUMO

Cubriendo baja por larga enfermedad.

Fidelizador clientes Supermercados propios. SUMA, PROXIM y SPAR.

Captador de posibles clientes potenciales para franquiciarlos como propios.

Introducción de nuevos productos de la compañía en todos nuestros supermercados, franquiciados, o no.

SPAR- Franquicia Integral

SUMA-PROXIM- Franquicia Señalizada

Lanzamiento de novedades. Implantación.
 Cabeceras y ofertas, semanales, quincenales y mensuales, plv.
 Seguimiento de ventas, recursos, objetivos.
 Gestión de promotoras en los puntos de venta.
 Asesor nueva franquicia Spar. 19 aperturas en toda Cataluña.
 Supervisar dichas franquicias. Alimentación, congelados, bollería, pastelería, frescos, lácteos, bodega etc...
 Gestor punto de venta, Gros Mercat.
 Captación de nuevos clientes para la compañía.
 Coordinador de equipos.
 Referencias, Sr Eloy Agudo Granado.. Jefe de ventas. 972527056

EMBUTIDOS ESPAÑA

Febrero 1997- Diciembre 2004. GRAN CONSUMO. DISTRIBUIDORES.
 Barcelona, Levante, Aragón y Baleares.
 JEFE DE VENTAS. GESTOR PUNTO DE VENTA. GRANDES CUENTAS.

- Empresa dedicada a la elaboración y distribución embutidos.
- Referencias: Jefe de ventas regional: Sr. Gibert. Tel. 636951364.
 Encargado de gestionar un equipo de ventas en Baleares y Catalunya, visitas a nuevos clientes, aumento de referencias en los clientes ya existentes, así como gestionar mis propios clientes y mis cuentas personales como el Corte Ingles, Alcampo, Carrefour, Eroski...Abrir mercado, y mantener el existente, dando mucho apoyo a los comerciales de calle. Gestor de grandes superficies, gestionando ofertas, cabeceras, posicionamiento de producto. Recogida y entrega de material plv. Gestion de distribuidores asignados, salidas con sus vendedores. Gestión de envasados y platos preparados en lineales. Seguimiento a cadenas regionales de supermercados, Condis, Bonpreu, Sorli, Super Sol...
 Chequeo de precios, ofertas etc...
 Canal horeca en general.
 6 Personas a mi cargo en Baleares.
 Aragón y Levante, zonas de influencia.

Enero 1994- Enero 1997. **CERVEZAS DAMM.** Barcelona
 DELEGADO COMERCIAL DISTRIBUIDORES.

- Empresa dedicada a la elaboración y distribución de cerveza.
- Referencias: Jefe de zona: Sr. García. Tel. 600.931.289.
 Encargado de visitar puntos de venta en Barcelona, acompañamientos con vendedores de tres importantes distribuidoras, abrir nuevo mercado con la cerveza Budweiser y mantener el ya existente. Restauración, hostelería, ocio nocturno. Gestionar fiestas, eventos, publicidad, plv. Gestión del punto de venta. Merchandising.

Educación

Estudios Primarios. Graduado escolar	Colegio Minerva Lope de Vega	Barcelona Barcelona
Est. Secundarios hasta 3º B.U:P. COU	Instituto Maragall Instituto Maragall	Barcelona Barcelona

Est universitarios
 LICENCIADO EN HISTORIA DEL ARTE. UAB.
 Varios cursos de cata de vinos y cavas.
 Varios cursos de técnicas de ventas y marketing.
 Cursos de los programas informáticos SAP, ANALYZER, CRM, NEXUS.
 KPI.SIEBEL, ORACLE.

Curso de relaciones personales.
Office, Excel, Word, Power Point.
Coordinación de fuerza de ventas, gestión de equipos.
Venta en punto de venta.
Informes.
Seguimiento de clientes.
Prospección de clientes
Propuestas comerciales
Elaboración de ofertas
Negociación de ofertas
Coordinación fuerza de ventas, gestión de equipos.
Conocimientos gran consumo y canal tradicional.
Control de stocks.
Visibilidad de producto en lineal.
Implantación de expositores.
Elaboración y seguimiento de planes comerciales.
Acostumbrado a la negociación.
Planes de negocio.
Venta consultiva.
Control y gestión de stocks.
Cumplimiento de acuerdos comerciales.

Idiomas

Castellano escrito y hablado correctamente.

Catalán escrito y hablado correctamente.

Nivel básico de inglés. Mejorándolo.

Portugués básico, mejorándolo en academia.

Aportaciones

Experiencia comercial y gestión de clientes.

Experiencia en grandes superficies. Gran consumo.

Experiencia en cuentas nacionales y regionales.

Experto en frescos, envasados , congelados, bollería, panadería, postres, repostería ,
lacteos, frutas y verduras.

Experto en productos de higiene, limpieza y cosmética en general.

Plantillas comerciales, rappels, etc...

Gestión de distribuidores, acompañamiento a comerciales.

Análisis y desarrollo de clientes.

Organización de ventas, vendedores a mi cargo. Diseño de rutas de venta.

Grandes y pequeñas cuentas.

Experiencia en colectividades. Colegios, residencias, etc...

Experiencia en canal farmacia.

Experiencia en canal estanco.

Experiencia en rutas comerciales, conocimiento de provincia.

Permiso de conducir B 1.

Coche propio. SI.

Disponibilidad para viajar.

Autónomo, implicado en los proyectos, emprendedor, constante, responsable, dinámico proactivo y orientado al cliente y a resultados.

Alta tolerancia a la frustración. Resolutivo.

Entrega y colocación de PLV y Merchandising.

Me entusiasma el trabajo en equipo.

Proactivo, comprometido, creativo, con clara orientación al cliente.

Capacidad analítica

Vocación claramente comercial.

Ordenado y metódico con las tareas asignadas.

Buena interlocución.

Actitud y aptitud positivas.

Empatía alta.