

ID-46168

34 años
30579, Torreagüera (Murcia)

Formación Académica:

Licenciado en Ciencias, Políticas y administración, 2011

Universidad de Murcia — Murcia, España

Formación Complementaria:

ESPECIALIZACIÓN EN ECONOMÍA

Diploma por la Universidad de Murcia. Comunicación política y como hablar en público

Diploma por la Universidad de Murcia. Creación y gestión de campañas electorales.

Diploma por la Universidad de Murcia. Asesoramiento político y creación de discursos.

Diploma por la Universidad de Murcia. Macroeconomía y economía política

Experiencia Profesional:

Promotor Comercial Maxxium España sector HORECA

Mayo 2018---Actualmente

Ventas. Funciones.

- Prospección, captación y fidelización de puntos de venta para el portfolio.
- Ejecución de los planes de acción para aumentar la visibilidad y notoriedad de las distintas marcas en los establecimientos del canal HORECA
- Consecución de KPI,S
- Negociar y ejecutar acciones promocionales en puntos de venta
- Refuerzo en momentos de extra consumo
- Acciones de acompañamiento con los comerciales de los distintos clientes de le empresa (distribuidores).

Jefe de Equipo Comercial

Julio 2016 --- Abril 2018

Alimentación y bebidas de Murcia (Distribuidor Oficial de Coca Cola) ----- Calasparra

Ventas. Funciones

- Describir y explicar los productos a los clientes.
- Recomendar a los clientes basándome en sus necesidades.
- Ofrecer las promociones existentes y explicar las políticas en cuanto a pagos y cambios.
- Dar respuesta a las preguntas, los problemas y las reclamaciones de los clientes.
- He establecido relaciones positivas con los clientes en un periodo de tiempo muy breve.
- Dar explicaciones acerca de la calidad, el valor y el estilo de los productos con el fin de influir en las decisiones de compra de los clientes.
- Responsable de los comerciales de la empresa (3 personas a mi cargo).
- Hacer acompañamiento al equipo comercial e implementar las estrategias adecuadas para el aumento de las ventas y la consecución de los KPI,S tanto propios como de los comerciales a mi cargo.

Gestor comercial

Mayo 2015 — Junio 2016

Distribuciones Piernas S.L. (Distribuidor Oficial de Coca Cola y Heineken) — Alcantarilla

Ventas. Funciones y logros

- Aumento de las ventas en un 25% en un período breve de tiempo.
- Describir y explicar los productos a los clientes.
- Recomendar a los clientes basándome en sus necesidades.
- Ofrecer las promociones existentes y explicar las políticas en cuanto a pagos y cambios.
- Dar respuesta a las preguntas, los problemas y las reclamaciones de los clientes tanto presencialmente (en su mayoría) como por teléfono.
- Gestionar la recuperación de clientes debido a la pérdida de confianza por problemas con el distribuidor anterior, llevando a cabo, por tanto, todos los procedimientos de apertura y recuperación de clientes.
- He establecido relaciones positivas con los clientes en un periodo de tiempo muy breve.
- Dar explicaciones acerca de la calidad, el valor y el estilo de los productos con el fin de influir en las decisiones de compra de los clientes.

PROPIETARIO

Ene 2013 — Mayo 2015

CASI-NO C.B. — CALASPARRA

Restaurante Gran Vía Casino

- Creación directa de la empresa.
- Gestión de stock.
- Negociación con los proveedores del sector.
- Negociación con arrendadores de locales, acondicionamiento y estudio de viabilidad de la zona en cuanto a oportunidades de mercado.
- Supervisión y dirección de un equipo de hasta 12 personas.
- Gestión de la visibilidad de la empresa en las distintas redes sociales y posicionamiento en internet.
- Realización de estudios de mercado para la mejora del servicio y el producto de la empresa.
- Responder a preguntas relacionadas con el establecimiento y sus productos.
- Calcular los precios, las compras totales y los pagos procesados. Describir y explicar los Productos a los clientes.
- Hacer recomendaciones basándome en las necesidades de los clientes.
- Preparar recibos y contratos de ventas.
- Utilizar una caja registradora para procesar transacciones realizadas en efectivo, con cheque y con tarjeta de crédito.
- Establecer relaciones positivas con los clientes mediante una recepción amable y un servicio excelente.

Informática:

Microsoft Office a nivel usuario avanzado.

Manejo de programas específicos como Excel, Power Point, web, e-mail y redes sociales.

Otros Datos de Interés:

Permiso de conducir B1

Disponibilidad para desplazamiento y de incorporación inmediata

Alto nivel de adaptabilidad

Ingles escrito nivel medio

Exquisito trato al cliente

Capacitado tanto para trabajar en equipo como para gestión de equipo

Compromiso absoluto con la marca y la empresa