

PABLO M.



Fecha y lugar de nacimiento: 03/01/78, Granollers (Bcn).
Dirección particular: Granollers, Barcelona

FORMACIÓN

F.P II (Química)

Diversos cursos y seminarios en: servicio y calidad, actitud comercial, nuevas técnicas de atención al cliente, gestión de equipos.

Idiomas
Castellano/Catalán: bilingüe
Ingles: FP

Informática
Entorno PC: MS Office, Word, Excel, Access, PowerPoint.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2013- ACTUALIDAD. CLAR CARTON SAU

Tareas realizadas. (Comercial) Responsable del área de Baix Llobregat y Maresme, seguimiento comercial, relaciones comerciales, negociación con empresas y particulares. Lanzamientos de nuevos productos, aperturas de nuevos mercados, postventa. Gestión y control de ventas realizadas.

2010-2012. NASTEK

Tareas realizadas. (Jefe de Equipo comercial) Definición y revisión conjunta de los objetivos de cada puesto, realización de procedimientos, premios a las mejores acciones e iniciativas, relanzamiento de una categoría de producto en claro declive, redefinición de productos, promociones directas. Aumento de ventas de un 24%, eliminación rotura de stocks.

Elaboración de estrategias de desarrollo del negocio para diferentes canales. Reforzar la imagen de la marca, coordinación planes comerciales. Relaciones comerciales, negociación con empresas y particulares. Lanzamientos de nuevos productos, aperturas de nuevos mercados.

Definición y supervisión de los planes de marketing, estableciendo de promociones y descuentos, presentaciones a la red de ventas interna y externa, negociaciones con grandes cuentas de distribución. Supervisión campañas radio, prensa e internet. Elaboración de planes de incentivos.

Logros: Cuando me enfrente a mis nuevas responsabilidades, considere fundamental crear un área de calidad, Tras su aprobación, la lidere gestionando un equipo de seis profesionales. El índice de reclamaciones bajo durante mi estancia en la empresa, consiguiendo una cifra record de rapidez en atención a las mismas, así como en reactivación de clientes.

(Abr.12- Feb.13)

2006-2010. GRUPO LECHE PASCUAL

Tareas realizadas._(Comercial). Seguimiento diario de cartera de clientes ampliando la cartera y referenciando a los clientes con más productos de la compañía, en 2007 paso a desarrollar la categoría de comercial A, realizando tareas de cadenas hoteleras clientes VIP y de gran volumen, estableciendo estrategias comerciales, identificación clientes potenciales, negociación con grandes cuentas, coordinación y ejecución de campañas de venta. Atención y asesoramiento personalizado a clientes. Planificación de campañas, gestión de captación de altas, elaboración de informes y estadísticas.

Logros: Incrementando la facturación un 160% de media, coordinando y ejecutando complejas campañas de venta junto a equipos de distintas culturas, consiguiendo una perfecta integración y motivación del personal.

Consiguiendo ser durante 24 meses seguidos, el comercial que mas alta daba de clientes y mantenía en territorio nacional.

Comercial (Oct.06-Nov.07)

Comercial A (Nov.07-Jun.10). 6 personas a cargo.

Carnet de conducir B-1, vehículo propio, disponibilidad para viajar.