

ID 48429. Jesús



Datos personales:

Fecha de nacimiento: 13 de febrero de 1982.

Provincia: Valladolid.

Estado civil: Casado.

Hijos: Si

Vehículo propio

Carrera Profesional:

Cacaolat. Oct. 2018 - Actualmente

Puesto:

-Responsable de los Distribuidores en zona

Logros:

- Aumento del número de distribuidores.
- Aumento en la distribución numérica.

Funciones:

- Planificar las visitas por segmento de clientes del distribuidor.
- Definir medios, acciones y recursos por zona.
- Acompañar al comercial en visitas conjuntas, identificando fortalezas, debilidades y problemas.
- Liquidaciones y tomas de pedidos.
- Desarrollar acciones comerciales
- Desarrollar capacidad de auto-análisis en el vendedor, siendo la posvisita conjunta una ocasión ideal para ello.
- Lograr consenso con el distribuidor respecto a la brecha objetivos – realidad.
- Escuchar sus puntos de vista, diferenciando causas de excusas.
- Comprometer al distribuidor en su propio desarrollo.
- Eliminar los elementos de desmotivación y potenciar los motivantes.
- Reconocer, tanto los éxitos como los esfuerzos.
- Inspirar al distribuidor, encendiendo su deseo de acción.

Cadima. (2007 – 2018)

(Distribuidora de Coca cola, Heineken, Unión Tostadora, Lactalis, Vinos... en Valladolid y Provincias.

Puesto:

- Gestor de operaciones.
- Jefe de ventas. (Más de 15 comerciales.)
- Comercial de Hostelería Organizada. (Hoteles, cadenas locales...)
- Comercial de Alimentación tradicional. (Tiendas, quioscos...)
- Comercial del Mercado Nocturno. (Club,

discotecas...) **Logros:**

- Aumento del número de ventas durante todos estos últimos años
- Aumento en la distribución numérica con aumento de clientes.
- ProyectoQuo.

Funciones:

- Planificar las visitas por segmento de clientes
- Definir medios, acciones y recursos por zona y comercial
- Analizar el pipeline de ventas, evaluando ratios de conversión
- Acompañar al comercial en visitas conjuntas, identificando fortalezas, debilidades y problemas.
- Realizar retro visitas.
- Desarrollar capacidad de auto-análisis en el vendedor, siendo la pos visita conjunta una ocasión ideal para ello.
- Lograr consenso con el vendedor respecto a la brecha objetivos – realidad.
- Escuchar sus puntos de vista, diferenciando causas de excusas.
- Comprometer al comercial en su propio desarrollo.
- Identificar para cada comercial sus móviles de conducta.
- Eliminar los elementos de desmotivación y potenciar los motivantes.
- Reconocer, tanto los éxitos como los esfuerzos.

Maquinista en MICROSER. (2004 – 2007)

Puesto:

- Supervisión del circuito para grandes empresas internacionales.
- Encargado de personal.

Logros:

- Responsabilidad de los grandes clientes.

Captación de clientes en * CITISOLUCIONES (Grupo Citibank) (2004)

Prácticas realizadas en CAJA ESPAÑA. Sucursal 210 en Caja España Fondos S.A. S.G.I.I.C. 2003

Puesto:

- Caja central.
- Atención al cliente.

Logros:

- Gran satisfacción de los clientes con mi trabajo realizado.

Estudios finalizados:

Centro: Liceo.

Técnico en gestión administrativa, Contabilidad y finanzas, 2004 – 2006

Otros estudios (Cursos):

Inglés nivel básico 2 cursando en la EOI.

Alemán nivel básico 2 cursado en la EOI.

Francés nivel básico 1 cursando por la CAMPUS ASE RH.

Informática a nivel medio – alto.

Título de analista financiero independiente otorgado por Grupo City.

Curso de técnicas de venta realizado por la empresa Casbega (CCIP) y Efipsa.

Curso de Excel avanzado realizado por ATU.

Curso de dirección, jefe de ventas, jefe de equipo impartido por Heineken España.

Curso de riesgos laborales.

Otros conocimientos:

Informática: Excel- Word – Access- Power Point- Autocad – Linux...

Máquinas Megamat- Picomat...

Facturación – Contabilidad.

Sap-Convi-Uve...