

Didier P.

Fecha de nacimiento: 09/07/1993
Carnet clase B y coche propio.



Educación

- ESO | 2009 | ESCOLA SANT FERRAN (CASTELLDEFELS)
- GRADO MEDIO COMERCIO Y MARKETING | 2010/2011 | ACADEMIA NURIA (GAVÁ)
- PRUEBA DE ACCESO A GRADO SUPERIOR | 2012/2013 | ACADEMIA COLISSEUM(CORNELLA)
- GRADO SUPERIOR GESTIÓN DE COMERCIAL Y MARKETING | 2013 IES TORRE ROJA (VILADECANS) – No finalizado
- CONOCIMIENTOS EN INFORMÁTICA, OFIMÁTICA Y CRM
- FORMACIÓN EN MARKETING Y ESTRATEGIA COMERCIAL.
- CURSO FORMATIVO GENNERA FUERZA DE VENTAS/ DETECCION DE NECESIDADES / ACCION COMERCIAL / DEFENSA DE PRECIO / ESTRATEGIAS DE CIERRE.
- FORMACIÓN DE VENTA CONSULTIVA Y FIDELIZACIÓN

Idiomas

- CASTELLANO (nativo)
- CATALÁN (nativo)
- INGLÉS (nivel B1/B2)

Experiencia

NORTHGATE RENTING ESPAÑA (Ejecutivo de cuentas) Resp. Comercial Baix Llobregat (06-02/2018 – ACTUAL)

Como responsable comercial del área del Baix Llobregat, mis principales objetivos son:

Cartera a cargo de la compañía:

- Aumentar facturación de cliente existente.
- Fidelizar y crear acciones para los próximos meses de seguimiento.
- Realizar servicio postventa
- Atención de incidencias y consultas.
- Aumento de flota activa.
- Gestionar la cartera de clientes.
- Reuniones y call conference.
- Análisis de necesidades y asesoramiento comercial.
- Reportar a la Dirección Comercial.
- Gestionar cobros, peritajes e incumplimientos de contrato

Captación:

Como responsable comercial he de detectar nuevos clientes potenciales, las estrategias a seguir y mis principales objetivos son:

- Detección de top 50 empresas susceptibles a renting (pipeline)
- Prospección con listados de empresas, vía telefónica (duns 10.000, informa ...) o trabajando puerta a puerta con información previa.
- Referencias y prospección por sectores.
- Cualificación de Leads.
- Planes trimestrales, mensuales y semanales para tener mayor orientación de objetivos.
- Acciones en ferias, eventos y congresos.
- Conocimiento de la competencia

SEUR GEOPOST (Gestor comercial Ruta nacional e internacional)

Junio 2016 – Noviembre 2017

SEUR, es la primera compañía de transporte urgente en España y logística integral.

Mis funciones:

- Dar solución a las necesidades de transporte urgente, nacional e internacional
- Gestionar la cartera de clientes.
- Realizar Prospecciones.
- Preparar, presentar y negociar propuestas técnicas y económicas para los clientes
- Visitas comerciales.
- Gestiones administrativas
- Seguimiento de cuentas.
- Estudio de nuevas zonas potenciales.
- Servicios E-commerce B2B/B2C.
- Análisis de necesidades y asesoramiento comercial.
- Reportar a la Dirección Comercial información sobre la gestión comercial de la zona asignada.
- Gestionar cobros, peritajes e incumplimientos de contrato

British Petroleum (comercial catalunya Poyecto BPLUS)

Noviembre 2015 - mayo 2016

comercial Catalunya.

Empresa dedicada a la venta de carburantes para empresas con grandes flotas de vehículos .

mis funciones:

cerrar pedidos mensuales de carburante para empresas

realizar seguimientos de clientes y sus consumos

captar nuevos clientes

crear bases de datos

conseguir clientes de la competencia en la zona

realizar negociaciones con gerentes y responsables de compras.

Coordinador y gestor de eventos

Pernod Ricard España (Venta al por mayor)

Abril 2015 - Octubre 2015 (6 meses)

Empleado

Coordinador y gestor de eventos de marcas de bebida espirituosas.

-Elaboración marketing de visuales y mobiliario.

-Gestión de personal para eventos.

-Montajes de stands, lineales, publicidad, animación.

-Repartos a clientes.

-Gestión de almacén: Inventario semanal, Organización almacén para optimizar espacio y tiempo, envíos y recibos de mercancía.

-Coordinar eventos.

-Report diario

-Conocimientos en ofimática