



Posibilidad de movilidad geográfica.



Acerca de mí

Con más 14 años de experiencia en el área comercial en empresas de alimentación y bebidas gestionando clientes de distribución, canal horeca y retail en grandes cuentas en Andalucía.

Cartera de clienes propios en Andalucía.



SKILLS

Paquete Office

Email e Internet

Redes sociales

Contalplus

Habilidades comunicativas

Capacidad analítica

Negociación

Organización

KEY ACCOUNT

ID-33599 Manuel



Experiencia profesional

Actual
Febrero 2019

Bardinet S.A.

Key Account, Córdoba / Sevilla /Málaga /Jaén / Ciudad Real

- Apertura,captación, ampliación y fidelización de cartera de clientes en distribución, canal on trade / canal off trade.
- Implantación de plan comercial y marketing en los diferentes canales.
- Elaboración, negociación y cierre de acuerdos comerciales.
- Gestión de presupuestos e informes mensuales.

Febrero 2019
Noviembre 2013

Destilerias Arehucas S.A.

Key Account Cordoba / Málaga

- Apertura,captación, ampliación y fidelización de cartera de clientes en canal horeca y canal distribucion on trade.
- Implantación de plan comercial y marketing.
- Elaboración, negociación y cierre de acuerdos comerciales.
- Gestión de presupuestos e informes mensuales.
- Organización de eventos de marca con clientes.
- Organización y optimización de rutas comerciales

Mayo 2013
Enero 2011

Barcadi España S.A.

Key Account Andalucía Winche rc

- Apertura,captación, ampliación y fidelización de cartera de clientes en canal de distribución y retail.
- Implantación de plan comercial y marketing.
- Elaboración, negociación y cierre de acuerdos comerciales.
- Gestión comercial de los canales retail.
- Organización y fijación de los objetivos de la zona.
- Organización y optimización de rutas comerciales.
- Gestión y organización de los puntos de venta.



Posibilidad de movilidad geográfica.



Acerca de mí

Idiomas: Inglés
Nivel pre-intermediate
Carne de conducir B
Coche propio

KEY ACCOUNT - Manuel Merlo



Experiencia profesional

- | | |
|-----------------|---|
| Diciembre 2010 | Maxxium España S.A. |
| Octubre 2009 | <i>Key account Maxxium España Mpp mark</i> |
| | <ul style="list-style-type: none">• Apertura, captación, ampliación y fidelización de cartera de clientes en distribución, canal horeca y canal retail.• Implantación de plan de comercial y marketing en los canales.• Gestión del equipo, presupuestos y cartera de clientes.• Apoyo y gestión comercial con distribuidores.• Gestión de presupuestos e informes mensuales. |
| Septiembre 2009 | Hispaes S.A |
| Junio 2008 | <i>Representante comercial Andalucía y Murcia</i> |
| | <ul style="list-style-type: none">• Gestión de clientes.• Negociación de acuerdos comerciales• Gestión de presupuestos e informes mensuales.• Organización de demostraciones de marca.• Estudios y prospecciones de mercado. |
| Junio 2008 | Makita S.A |
| Noviembre 2006 | <i>Key Account Córdoba, Jaén, Granada y Badajoz</i> |
| Octubre 2006 | Compañía Canariense de Tabacos |
| Agosto 2004 | <i>Key Account Córdoba y Jaén.</i> |
| Julio 2004 | Grupo Leche Calidad Pascual |
| Junio 2001 | <i>Key Account equipo de hostelería en Córdoba y provincia.</i> |