

CURRICULUM VITAE

ID-49010



DATOS PERSONALES

- Fecha de nacimiento: **13-01-76.**
- Lugar de nacimiento: **Granada**
- Domicilio: **LA ZUBIA (18140) GRANADA**
- Permiso de conducir: **B**
- **Soltero**

DATOS ACADÉMICOS

*** DIPLOMADO EN MAGISTERIO**, especialidad de Educación Física.
En la Universidad de Granada, Facultad de Ciencias de la Educación
(Cartuja), (1994-1997).

Formación no reglada:

Curso de técnicas de ventas 300 horas

Curso de gestión de cobros 80 horas.

Curso de riesgos laborales impartido por Componentes para taller 80 horas

Curso de Prevención de Riesgos Laborales impartido por Giese Group
Iberia, S.A. 40 horas

Proactividad comercial para promotores 10 horas

Seguridad vial para comerciales 8 horas

DATOS LABORALES

En **Componentes para taller (Ibertaller)**, empresa dedicada al sector de automoción, con 1 año de antigüedad (2001 al 2002), ejerciendo labores de delegado de ventas, visitando y vendiendo a talleres mecánicos, concesionarios oficiales, canteras y diversos talleres en mi zona asignada. Entre mis labores se incluye la planificación diaria de visitas atendiendo a los históricos de ventas de cada cliente, gestionar diariamente las distintas promociones a aplicar, entrega diaria a mi jefe de zona de las visitas realizadas durante la jornada, ventas realizadas, promociones, descuentos aplicados, así como las gestiones de cobros realizadas.

En **Giese Group Iberia, S.A.**, (18/11/2002 hasta 21/12/2012), empresa dedicada al sector del aluminio, ejerciendo labores de técnico-comercial, responsabilizándome de la gestión, fidelización, prospección, colaborando con la distribución en la zona de Andalucía de grandes talleres de carpintería de aluminio así como gestionando al distribuidor de la zona.

En **Paris&Paris** (Distribuidor de Almería de bebidas y alimentación exclusivas con marcas como Moët Chandon y Cinco Jotas) desde el 19/09/15 hasta 19/05/17) Gestionando principalmente la alta hostelería de Granada capital, área metropolitana, Sierra Nevada, etc.

Captación de clientes, crecimientos sostenidos y un crecimiento de la ruta de 40 a 250 clientes activos.

Desarrollo de planes de marketing de las diferentes marcas (Codorniu, Global Premium Bran, Amer Gourmet, etc)

En **Aldimer S.L** (Alhambra Distribuidora Meridional) Distribuidor 100% propiedad del Grupo Mahou-San Miguel. Desde el 22-05/17 hasta la actualidad. Realizando funciones de Promotor comercial en HORECA

INFORMÁTICA:

Microsoft Word nivel alto

Microsoft Excel nivel alto

Lotus Notes nivel intermedio

ACTITUDES PROFESIONALES

Me considero una persona perseverante, empática, consigo convencer a clientes de una necesidad creada, soy optimista positivo y estoy orientado al objetivo. No hay reto que no pueda conseguir, trabajo bien en grupo.