



Jose Antonio

Orientado a los resultados con experiencia reconocida en diferentes sectores de sólidas habilidades de liderazgo. Experto en aumentar la productividad y la satisfacción del cliente a la vez que se impulsan los ingresos y las ventas. Comprometido con la optimización de los procedimientos y la formación de los empleados.

Profesional con una experiencia de más de 20 años y unas excelentes dotes para liderar y consolidar compañías en el sector. Conocimientos especializados para identificar oportunidades de negocio, optimizar procesos y maximizar la rentabilidad. Capaz de elaborar informes y presentar los resultados a la dirección en la forma más adecuada.

Individuo altamente efectivo que demuestra su talento en el análisis de ventas, negociaciones de precios y compras competitivas

CONTACTO

 28770 Colmenar Viejo MD



APTITUDES

- Dedicación al trabajo
- Mentalidad abierta
- Cercanía con el cliente
- Alto nivel de concentración
- Trato cercano y agradable
- Resistencia al estrés
- Puntualidad
- Ética profesional
- Persona dinámica y comunicativa
- Liderazgo y motivación de personal
- Habilidades organizativas y de planificación
- Comprensión del producto
- Gestión de conflictos
- Administración de presupuestos
- Habilidades sociales
- Organización del trabajo
- Negociación de compras
- Compras y control

FORMACIÓN

E.G.B., 05/1992
Colegio Montesión - Mallorca, PM

Bachillerato, 06/1996
I.E.S. Ses Estacions - Mallorca, PM

Diplomatura de Empresariales, 09/2003
Universitat Illes Balears - Mallorca, PM

HISTORIAL LABORAL

Comercial Madrid 6/2022 - Actualidad

Recursos en Punto de Venta – Coca-cola

- Visitar los puntos de venta de hostelería

Comercial

DISTRIBUCION SELSCOSINS - Mallorca, PM

- Empresa de distribución de productos a horeca y alimentación
- Negociación con grandes cuentas y clientes de peso.
- Establecimiento y optimización de diferentes estrategias de precios.
- Identificación y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio.
- Diseño de los programas de bonos, incentivos y remuneración de la fuerza de ventas.
- Realización de estudios de mercado para definir objetivos y ganar cuota de mercado.
- Gestión del territorio de ventas, asignación de rutas y determinación de las características del equipo de comerciales.
- Negociación de precios y condiciones con proveedores.

Delegado comercial
Cool Accesorios - Madrid, MD

11/2019 Hasta 5/2022

Comercial autónomo en zona centro y Baleares pero desarrollando la labor la mayoría del tiempo en Madrid.

- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Disponibilidad para viajar
- Título de Riesgos Laborales de primer nivel Fremap
- Excel, word y power point a nivel usuario
- Trabajo con diferentes programas de ventas
- Idiomas:
castellano lengua materna
catalán lengua materna
ingles nivel medio

- Ayuda a los clientes para resolver sus dudas, quejas y peticiones.
- Propuesta de nuevos servicios y productos al evaluar los resultados obtenidos y la evolución de la competencia.
- Atención y asesoramiento al cliente.

Delegado

12/2010 Hasta 12/2013

LOGISTA - Mallorca, PM

- Delegado en Baleares llevando las ventas en los estancos de todas las islas.
- Recopilación de resultados y comparación de los mismos con los objetivos para identificar los puntos fuertes y débiles.
- Diseño de estrategias comerciales y de ventas estudiando a la competencia y el mercado.
- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.
- Consecución de los pronósticos de ventas mensuales, trimestrales y anuales.

Promotor

03/2010 Hasta 10/2010

BACARDI - Mallorca, PM

- De acompañamiento a los distribuidores
- Funciones: Salir con los distribuidores fomentando la venta de los productos de la marca, realizar promociones especiales para la venta, Responsable de todas las islas Baleares
- Tipo de clientes: Hostelería y restauración

Director comercial

06/2008 Hasta 05/2010

RIBAS UNIFORMES - Mallorca, IB

- Director Comercial en empresa de ropa laboral y uniformes
- Tipos de clientes: compañías hoteleras, hoteles , restauración y pymes
- Negociación con grandes cuentas y clientes de peso.
- Establecimiento y optimización de diferentes estrategias de precios.
- Identificación y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio.
- Gestión del territorio de ventas, asignación de rutas y determinación de las características del equipo de comerciales.
- Clasificación de los clientes potenciales según diferentes criterios.

Comercial de ventas

02/2007 Hasta 06/2008

TASMAR - Mallorca, IB

- Comercial para mantener cartera de clientes existente, llevando la zona de Palma y sur de la isla
- Tipo de cliente: Pymes
- Consecución de objetivos de ventas superiores, doblando la facturación anterior.

Propietario

01/2003 Hasta 12/2006

3PESS.L - Mallorca, PM

- Empresa propia de distribución de alimentos.
- Llevando a 3 comerciales a mi cargo, organización de rutas, promociones, además responsable de compras, nuevos productos y pedidos semanales según stock Tipo de clientes: restaurantes, cafeterías, bares, supermercados y hoteles.

- Negociación de precios y condiciones con proveedores.
- Negociación con grandes cuentas y clientes de peso.
- Aumentó las ventas en un 60% mediante la formación de los empleados, la estrecha colaboración con mercados regionales y locales, y la gestión de inventarios.
- Diseño de los programas de bonos, incentivos y remuneración de la fuerza de ventas.

Comercial
Diproca - Mallorca, PM

01/2000 Hasta 12/2002

- DIPROCA: Comercial de esta empresa de distribución de alimentos
- Captación de clientes de restauración y hostelería por toda la isla

Comercial
Costabella - Mallorca, PM

01/2014 Hasta 10/2015

- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.
- Gestión de las cuentas para mantener los canales de ingresos y crear nuevos.
- Ayuda a los clientes para resolver sus dudas, quejas y peticiones.
- Consecución de los pronósticos de ventas mensuales, trimestrales y anuales.