

ID-60537
Francisco

Datos personales

Residencia actual en Sada, La Coruña

Apreciados Señores:

Me dirijo a ustedes con el fin de remitirles mi Currículum Vitae para ser considerado ante posibles futuras selecciones que se ajusten a mi perfil.

Soy una persona orientada a realizar múltiples tareas diarias, con una sólida experiencia en temas relacionados al mundo comercial-administrativo, puedo asumir responsabilidades a nivel ejecutivo y me desenvuelvo en ambientes que requieren un alto nivel de profesionalidad, diplomacia y confidencialidad.

Me considero un gran activo para cualquier compañía ya que puedo contribuir al desarrollo de cualquier organización. Poseo facilidad de aprendizaje e iniciativa, me adapto a cualquier ambiente de trabajo, siendo una persona muy disciplinada. Mis objetivos son ser altamente rentable para la compañía contratante, construir una carrera laboral en la misma, trabajar en equipo, enfrentar y superar retos, así como recibir todo el apoyo y confianza de mis superiores.

Agradeceré se sirvan revisar mi Currículum y espero tengan a bien concederme una entrevista para poder hablar con detalle sobre mi experiencia, objetivos, así como lo que consideren oportuno.

Atentamente,

Francisco

Experiencia profesional

3/2017 – 11/2022

GESTOR DE CUENTAS

Empresa: FEIRACO LÁCTEOS, SL

-Gestiono la red de distribuidores las provincias de La Coruña, Lugo, Orense y Pontevedra con las marcas Feiraco, Únicla, Clesa, Arquega y Almond Breeze para el canal Horeca, negociando acuerdos comerciales para la venta de las marcas que represento. También desarrollo mi trabajo en clientes directos de hostelería, colectividades y gestión de búsqueda de negocio, realizando análisis de ventas y rentabilidad, tanto de producto como de transporte.

11/2015 – 2/2017

GESTOR COMERCIAL

Empresa: CODETEL INGENIEROS

- Empresa distribuidora oficial de Orange.
- Comercializando productos y soluciones en telecomunicaciones para PYMES.
- Captación de clientes para ampliación de cartera.
- Fidelización de clientes activos.
- Resolución de incidencias.

5/2014 – 4/2015

GESTOR PUNTO DE VENTA

Empresa: CUSTOM DRINKS

- Gestión de punto de venta en cadenas de supermercados y grandes superficies en Galicia.
- Supervisión de las referencias de la marca, control de precios y de pedidos.
- Negociación con los centros para la implantación de espacios adicionales y promociones de fin de semana.
- Realización de montajes de exposiciones.

2/2012 – 3/2014

GESTOR COMERCIAL

Empresa: GRUPO FIRMATEL

- Comercializo productos en telecomunicaciones para una distribuidora Oficial de Orange en la provincia de La Coruña
- Captación de clientes nuevos.
- Mantenimiento de clientes activos.
- Instalación y configuración de los productos vendidos.

2/2008 – 11/2011

DELEGADO ZONA NORTE DE GALICIA

Empresa: VITOGAS ESPAÑA

- Venta y comercialización de GLP.
- Desarrollo del plan de expansión en la zona asignada.
- Negociación directa con los clientes de diferentes sectores (Industrial y comercial) y a particulares (consumo doméstico)
- Control de deuda y gestión de clientes de no consumo.
- Búsqueda de negocio y control de rentabilidad y viabilidad.
- Colaboración con instaladores autorizados por la compañía para realización de proyectos e instalaciones.

06/2005 - 11/2007

GESTOR DE PUNTO DE VENTA

Empresa: HARIBO ESPAÑA

- Gestor del Punto de venta en las zonas de Galicia, Asturias y Castilla León, Cantabria y País Vasco
- Realizo también funciones de venta, merchandasing, promociones y venta a distribuidores.

08/2002 - 05/2005

PROMOTOR EQUIPO COMANDO

Empresa: GRUPO LECHE PASCUAL

- Mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes para la venta de las marcas del grupo.
- Ampliación de referencias en clientes activos.
- Funciones de merchandasing
- Apoyo comercial a delegaciones y distribuidores.
- Negociación y ampliación de espacios en el punto de venta.
- Zonas de Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco y Castilla

01/2000 - 07/2002

DELEGADO PROVINCIAL

Empresa: COMPAÑÍA DE TABACOS DEL MEDITERRANEO

- Mantenimiento de la cartera de clientes.
- Captación de nuevos clientes.
- Contratos con operadoras de Máquinas Vending.
- Durante este período trabajé como delegado de Galicia para posteriormente gestionar la provincia de Cádiz y finalmente Zaragoza.