



RODRIGO
ID-45970

DIRECCIÓN: 28002 Madrid

Objetivo

Desarrollar mi carrera profesional en una empresa nacional o multinacional, en el departamento Comercial, Marketing y Clientes, con perspectivas de desarrollo y crecimiento tanto a nivel personal como profesional, de la misma manera que me permita aplicar mis conocimientos y desarrollar mis capacidades así como adquirir conocimientos de los demás.

Experiencia

Delegado comercial Yamaha Music Europe

En.2019 - Actualmente

- Relación comercial directa con las tiendas de música pertenecientes a la red de distribución de Yamaha.
- Preparación de propuestas comerciales.
- Visitas comerciales concertadas en toda la zona este en las que se incluyen las comunidades autónomas de Aragón, Cataluña, Valencia y Baleares.
- Report a la empresa sobre las visitas llevadas a cabo y sobre las acciones a emprender con cada cliente tras la visita.
- Implantación de la estrategia comercial definida por la empresa.
- Coordinación con el departamento de marketing para llevar a cabo un control de los soportes de marketing en los puntos de venta, así como la correcta exposición de los instrumentos expuestos.
- Recepción de notas de pedido para su posterior preparación de las solicitudes de los mismos.
- Visitas concertadas a nuevas tiendas que puedan ser posibles distribuidores de Yamaha. En caso de decidir que lo sean, se ponen en marcha los procedimientos de apertura de cuenta.
- Análisis de la evolución de ventas en la zona para definir las acciones que sean necesarias y así poder cumplir con los objetivos de ventas.
- Aportación de ideas y conocimientos sobre la evolución de las ventas en mi zona de trabajo para elaborar condiciones comerciales anuales.

Responsable Comercial y de Atención al paciente en Healthing Reebok Sports Club

Sept.2015 – En.2019

Departamento Comercial y Marketing:

- Coordinación y dirección del equipo del centro médico (6 personas).
- Contacto con distintos clubes deportivos, federaciones, empresas, aseguradoras para llegar a acuerdos de tarifas con los Centros Médicos.
- Organización de grupos de clubes o empresas para realización de pruebas de medicina deportiva.
- Colaboración directa con Marketing para publicaciones en redes sociales, tráfico en la Web, patrocinios en otras webs, fomentando la marca Healthing, campañas de los Centros Médicos, lanzamientos de folletos informativos, etc.
- Representación en ferias del deporte o eventos deportivos como por ejemplo la Maratón de Madrid.
- Colaboración individual con cada una de las áreas de los Centros Médicos para emprender acciones comerciales conjuntas con otras áreas de Reebok Sports Club, como Fisioterapia y Nutrición con Crossfit.
- Coordinación de las agendas de todos los profesionales de ambos centros.
- Realización de informes mensuales sobre los resultados obtenidos y sobre las acciones comerciales emprendidas cada mes en cada centro médico.
- Coordinación de las formaciones impartidas a nuestros profesionales médicos.
- Control de la calidad de los servicios prestados por nuestros profesionales y seguimiento de la percepción de los mismos por nuestros pacientes.
- Desarrollo e implementación de procesos relacionados con la atención al paciente.

**Técnico en Logística y Operaciones
Decathlon**

Jun.2015 – Ag.2015

Departamento de Logística:

- Gestión de pedidos; transporte, comprobación de stock, plazos de recepción y envío de materiales.
- Preparación de pedidos
- Solventar problemas relacionados con roturas de stock
- Re-localización de productos dentro del almacén para mejorar la eficacia a la hora de realizar Picking.

**Digital Support Assistant
HighCo Shopper Spain**

Sept.2014 – Jun.2015

Departamento Digital:

- Soporte y seguimiento de campañas de couponing, sampling y cashback.
- Trato con clientes para puesta en marcha de campañas y presentación de informes. Actividades comerciales con nuevos clientes y análisis con los mismos para nuevas oportunidades.
- Uso de plataforma informática HighCo Shopper.
- Trato con clientes y socios europeos para poder llevar a cabo las actividades propuestas con empresas multinacionales.
- Organización y reparto de premios a los ganadores de diversas promociones llevadas a cabo por los clientes.

**Analista de Bancos
Umano Servicios Integrales**

Dic.2012 – Jul.2014

Departamento Financiero:

- Seguimiento de la contabilidad de dos de las empresas del grupo; nóminas, anticipos, impuestos, pagos, cobros, notas de gastos, ampliaciones de capital, multas, tasas, facturación, etc.
- Trato con los distintos departamentos de la compañía para poder llevar a cabo las funciones de contabilidad.
- Preparación de informes mensuales para los cierres.
- Soporte en temas tributarios relacionados con Hacienda y Seguridad Social.
- Contacto con clientes por temas de cobros y con proveedores con temas relacionados con pagos y facturación.

Educación

**Grado Oficial en Administración y
Dirección de Empresas
ESIC, Business & Marketing School**

Madrid 2014

Finalista Premios al Emprendimiento

Nota media carrera: 8.5

**Titulación Superior en
Dirección de Marketing y Gestión Comercial
ESIC, Business & Marketing School**

Madrid 2015

Finalista Premios al mejor Plan de Marketing

Nota media: 9.2.

Título cursado en inglés

Habilidades

Inglés: nivel muy alto oral y escrito (realizado en 2008-2009, 1er. Curso de Bachillerato en Michigan (EE.UU.), curso de Inglés en Cambridge Institute (julio 2014), trato con socios europeos vía email o telefónica en inglés, título superior en Marketing y Gestión Comercial)

- Violinista; práctica del violín en la orquesta Arcos de Madrid desde los 5 años
 - Música clásica y contemporánea
 - Viajar
 - Cine
 - Interés en el mundo del motor; automovilismo y motociclismo
 - Carnet de conducir A y B
 - Usuario avanzado en herramientas del paquete MS Office
 - Práctica del deporte.
-