



BORJA MARTÍ LORENTE

PERFIL

Formado en Ventas y Marketing, interesado en desarrollar mi carrera profesional en proyectos tanto en Gran Distribución como en Horeca.

Analizar, adaptarse y proponer soluciones a las necesidades del cliente es la clave del éxito.

Empatizar con el consumidor final y entender sus motivaciones de compra es un objetivo esencial.

FORMACIÓN

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial - EAE Business School / OBS

Grado en Administración y Dirección de Empresas, mención en Dirección Comercial - Universitat de Valencia

Español y Valenciano Nativos.

Inglés nivel B1 - Escuela Oficial de Idiomas.

COMPETENCIAS

Ventas, Negociación, Análisis de mercado, Plan de Marketing, Gestión de clientes, Desarrollo de negocio, Comunicación.

Dedicación, Trabajo en equipo, Empatía, Esfuerzo, Responsabilidad, Colaboración.

CONTACTO

04.12.1991, Valencia.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Gestor Desarrollo de Mercado

GRUPO MAHOU – SAN MIGUEL

Junio 2018 – Junio 2019

Gestión y desarrollo de las marcas del grupo, Mahou, San Miguel, Alhambra y Solán de Cabras, en la zona asignada.

Control de los objetivos, rentabilidad e inversión de la compañía en los PdV de Hostelería asignados.

Sinergia total con los distintos distribuidores y su red de ventas, apoyándoles en todo lo requerido.

Control de las amenazas de mercado, y detección de nuevas oportunidades para aumentar volumen y numérica en la zona asignada.

Promoción y corporativismo activo en todo momento con cada una de las marcas de la compañía.

Gestor Comercial

INTERGRANO SL

Junio 2015 – Junio 2018

Comercialización de Café Verde con clientes a nivel nacional.

Fidelización y ampliación de la cartera de clientes. Análisis del mercado y competencia.

Detección de oportunidades de negocio.

Seguimiento y control para el cumplimiento de acuerdos comerciales.

Dpto. de Marketing

GRUPO PANSTAR

Octubre 2014 – Marzo 2015

Seguimiento de proyectos de desarrollo y lanzamiento de productos junto con Comercial e I+D.

Análisis de mercado: DAFOs, Tendencias, productos, consumidor, competencia.

Gestión del Punto de Venta.

Gestión de cada una de las webs de las tres marcas del grupo.

Iniciación de los proyectos del Grupo Panstar en América.