

## RESUMEN Y OBJETIVO PROFESIONAL

Profesional del área comercial / ventas con más de 15 años de experiencia en una de las principales multinacionales del sector **GRAN CONSUMO** en el canal de proximidad gestionando y ampliando la cartera de clientes tanto de alimentación como de hostelería.

Mi objetivo profesional es encontrar una nueva posición dentro del sector y desde un **rol comercial** donde pueda seguir aportando valor a través de mi experiencia, conocimiento y networking.

### PRINCIPALES COMPETENCIAS

- Orientado a resultados
- Orientado al cliente
- Alta capacidad de defender la propuesta de valor, buena comunicadora
- Propuesta de valor comercial
- Proactivo
- Colaborador y espíritu de equipo

### FORMACIÓN ACADEMICA

**LICENCIADO ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS – UNIVERSIDAD DE BARCELONA – 2002**

### FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Curso de especialización en ventas 2011, 30h. Universidad Francisco de Vitoria . Madrid.

### HABILIDADES TECNOLÓGICAS

- Microsoft y sus programas asociados (Excel, Power point, Word, Outlook,..) Lotus Notes.
- SAP SD
- Manejo tablet

### IDIOMAS

- INGLÉS B1
- Francés B1
- Catalán y valenciano Nativo

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

#### **GESTOR COMERCIAL GRUPO DISBESA. NOVIEMBRE-ACTUALMENTE**

**Aumentar la facturación y numérica de clientes de la zona asignada a través de nuevos clientes de hostelería y alimentación e introducir nuevas referencias en los mismos.**

#### **CALIDAD PASCUAL – 2006/ 2021**

##### **Senior SALES REPRESENTATIVE en VALENCIA (2008-2021)**

Responsable de la gestión de cartera de clientes y generación de nuevas oportunidades de negocio en el canal de proximidad de alimentación y de hostelería. Introducción y ampliando la numérica de referencias de los mismos. Realizando activaciones del punto de venta con material PLV.

##### Principales Logros:

- Fui promocionado a Formador de nuevas incorporaciones en Valencia.

##### **Senior SALES REPRESENTATIVE en CASTELLÓN (2006- 2008)**

##### Principales Logros:

- Conseguir incremento sostenido en las ventas de un 105% .
- Traslado a Valencia para llevar la Ruta de la Playa y centro.

#### **COCA-COLA – 2005/ 2006**

##### **Senior SALES REPRESENTATIVE. VALENCIA. (2005).**

Trabajé para la campaña de verano de GPV apoyando a los distribuidores locales en la venta y ampliación de referencias.

##### **DANONE S.A – 2002/ 2005**

##### **SUPPLY CHAIN LOGISTICA. MADRID. 2004/2005**

Dar soporte a los distribuidores y su fuerza de ventas de la zona Centro-N.

##### **CUSTOMER SERVICE LOGÍSTICA. BARCELONA. 2002/2004.**