

Jesús V. ID-51830

Localidad: Madrid, CP-28002, Madrid

Fecha nacimiento: 02/07/1980



Formación Académica:

Universidad Alfonso X el sabio:

Licenciado en Administración y dirección de empresas.

Formación Complementaria:

Título del curso: Máster.

Nombre del centro: Juban.

Título del curso: Marketing, ventas y merchandising.

Experiencia Profesional:

Razón social de la empresa: Línea Directa Aseguradora

Ocupación desempeñada: Asesor comercial telefónico

Fechas: desde el 1/07/2016 y en la actualidad.

Mediante captación telefónica desde las oficinas centrales de la compañía, el puesto a desempeñar es la venta de seguros a clientes que se han estado informando en la página web sin saber que les vamos a llamar ya que mi departamento es el de emisión de llamadas, con la finalidad de que contraten nuestros seguros, ya sea de moto o coche, evidentemente con unos estándares de calidad en las llamadas y una alta efectividad de cierre de ventas.

Razón social de la empresa: Clínicas dentales Dentix

Ocupación desempeñada: Director Clínica Dental

Fechas: desde el 1/10/2012 al 30/06/2016

Control y supervisión de las necesidades del Centro, así como la coordinación de todo el personal asistencial, según las normas y política de la Central, con la finalidad de prestar una asistencia sanitaria de calidad a nuestros clientes y conseguir los objetivos de facturación mensuales.

Funciones del puesto:

- Interlocución y reuniones en clínica con entidades financieras para la aprobación de los tratamientos.
- Estrategias comerciales para la clínica, como un continuo plan de entrenamiento comercial para los asesores dentales para la venta de los tratamientos con el mayor beneficio para la compañía.
- Dirigir, coordinar y motivar al personal del Centro (16 personas, entre doctores generales, implantólogos, ortodoncistas, endodoncistas, auxiliares y recepcionistas)
- Organizar y coordinar las funciones de Atención al Cliente, Facturación, Compras, Sistemas, Limpieza, Mantenimiento y otros servicios generales dentro del Centro.
- Garantizar la eficiencia del Centro y la optimización de los recursos asignados (físicos, económicos y humanos).
- Distribución de protocolos, normas y procedimientos internos para optimizar los procesos dictados por la central.
- Comunicación al personal de los objetivos de la empresa.
- Colaboración en elaboración y apoyo en la implantación de nuevos procedimientos y aplicaciones.
- Elaborar los presupuestos del Centro y analizar la evolución de la actividad (ingresos y gastos), para implantar medidas de mejora.

Razón social de la empresa: Nueva Rumasa. (Clesa, Dhul y Cacaolat).

Ocupación desempeñada: Gestor Punto de Venta

Fechas: desde el 1/03/2010 al 1/10/2012

Comercializando los productos de las empresas Clesa, Dhul y Cacaolat en el punto de venta, con la formalización del cierre de varios objetivos propuestos por la empresa, como la negociación de cabeceras, destacados, implantación de nuevos productos o productos en gama no obligatoria, ampliación de facings, tener los pvp con los precios correspondientes en los productos que corresponden y la verificación de que estén puestos en todos los productos, tener el control de estos para que no se produzcan roturas de stock. Como también negociar todo tipo de acciones fuera de central de compras a nivel individual en cada centro comercial y la gestión de la cartera de clientes de Madrid, Guadalajara y Cuenca de los diferentes clientes. También sustituyendo en la tarea de la gestión comercial del departamento de ventas a nuestro jefe regional en los periodos de vacaciones, llevando la red comercial y las cuentas que tenía negociadas, más el control de los distribuidores de Segovia, Guadalajara, Cuenca y la logística de Madrid, dando también el apoyo a mis compañeros en cualquier situación que les surgiese cualquier duda, como también encargándome del departamento de pedidos. Con la experiencia adquirida en la anterior empresa (García Baquero) realizaba también la gestión comercial de la negociación de plantillas con los compradores de diferentes cadenas de supermercados y de los hipermercados.

Razón social de la empresa: Lácteas García Baquero.

Ocupación desempeñada: Gestor Punto de Venta y Jefe de Equipo.

Fechas: desde el 1/05/2005 al 03/01/2010.

En dependencia del Delegado Comercial o de Key Account Regional, mi labor a desempeñar estaba en asegurar e implementar la ejecución del plan promocional en las cuentas regionales y nacionales en la zona de influencia. Garantizar una visibilidad óptima de la marca en el punto de venta. Seguimiento y negociación de los puntos de venta asignados, minimizado fuera de stock y diferencia de precios. Interlocución constante y fluida con los jefes de sección para conocer las necesidades de cada punto de venta. Cumplir la ruta de visitas programada, optimizando las visitas realizadas. Optimización del surtido y del espacio en el lineal en los puntos de venta bajo mi responsabilidad. Coordinar la actividad con el departamento de Trade marketing y los conjuntos de Key Accounts (nacionales y regionales). Consiguiendo los objetivos comerciales cualitativos y cuantitativos asignados. Durante los dos últimos años, desempeñe la labor de Supervisor (jefe de equipo) gestionando un equipo comercial de 6 gestores punto de venta, la gestión de distribuidores de la compañía con los consecutivos acompañamientos a los vendedores de estos con la finalidad de impulsar la facturación en el cliente retail y el incremento en ventas de los distribuidores asignados. (Madrid, Guadalajara y Cuenca).

Razón social de la empresa: Toyota España.

Ocupación desempeñada: Asesor Comercial Vehículos Nuevos y Financiaciones. Fechas: desde el 1/05/2002 al 01/05/2005.

En la función de asesor comercial vendiendo en concesionario principalmente vehículos nuevos, otro tipo de venta era la de Km0 y también usados, negociando con los diferentes clientes las formas de adquirir un vehículo, tanto en renting, leasing y negociando el tipo de financiación con las diferentes entidades bancarias para dar el mejor servicio al cliente (Siempre intentar financiar por poco que fuese). Como también la forma de adaptar cada vehículo a las necesidades del cliente.

Razón social de la empresa: Winston Y Camel. (JT International Iberia)

Ocupación desempeñada: Comercial para la fuerza de Ventas. Fechas: desde el 1/04/2000 al 01/05/2002.

Visitando expendedurías de tabaco hostelería y locales nocturnos con la finalidad de que en cada estanco tuviésemos muy buena presencia de marca como un stock inmejorable en cada cliente y una ubicación optima de publicidad. También negociando contrato de máquinas con los clientes y negociación de publicidad pero con la dificultad de que no había retribución económica hacia ellos. En hostelería y noche teníamos que sacar el volumen de stock de cada estanco hacia sus clientes mediante planteamientos promocionales y siempre tener un control óptimo de zona.

Informática:

Microsoft Office a nivel avanzado.
Sistema SAP nivel avanzado.

Otros Datos de Interés:

Carnet de Conducir B1.