



ID-52257 OSCAR

21-12-1979

08870 Sitges – Barcelona

PERFIL

Capacidad de gestionar cartera de clientes y distribuidores del canal Horeca y alimentación. Gran motivación y capacidad organizativa con profundos conocimientos sobre la captación, consolidación y desarrollo de relaciones sólidas con clientes.

Soy capaz de dar valor añadido con mi pasión, transmitiendo a cada cliente soluciones adecuadas para fomentar el consumo y la venta del portfolio. Desde 2006 pertenezco al colectivo social Rugby Unión, donde sigo siendo parte del Rugby club Sitges. Durante las temporadas 2009-2016 he jugado en categorías nacionales a un alto nivel de juego y con grandes responsabilidades para el equipo. El Rugby me ha transmitido valores que he podido volcar a mi vida personal y laboral. Como el respeto, compañerismo, responsabilidad, compromiso, sacrificio y humildad.

EXPERIENCIA

GESTOR COMERCIAL GRANDES CUENTAS ALIMENTACIÓN

Vichy Catalán Corporación (2020-Actualidad)

Gestión grandes cuentas para canal de Alimentación.

Pactar plan promocional con cada cuenta asignada.

Firma de plantilla anual con condiciones acordadas.

Control de ventas, facturación y márgenes de las cuentas.

Gestión de promocional en PV de los clientes.

Pactar eventos de marketing en los centros operacionales de cada cliente.

GESTOR COMERCIAL

Osborne Group (2019 – 2020)

Planificación de rutas semanales y actividades promocionales.

Identificar necesidades del cliente.

Asegurar el cumplimiento de los objetivos de venta y cuentas claves.

Controlar el censo de clientes propios y de los distribuidores.

Elaborar informes comerciales periódicos.

AREA SALES MANAGER

Sidras Kopparberg S.A (2017 –2019)

Control de referencias, relaciones con distribuidores, promociones y acuerdos con clientes finales de Cataluña, Baleares y Andorra. Programación y ejecución de Proyecto NCP en las zonas asignadas con un equipo comercial de Brand Ambassadors (SKSA) y azafatas..

SALES DEVELOPMENT EXECUTIVE

Sidras Kopparberg S.A (2015 – 2017)

Control de referencias, relaciones con distribuidores, promociones y acuerdos con clientes finales de Cataluña, Mallorca y Andorra.

SECURITY MANAGER

M1NT Shanghai (2014)

Gestión de seguridad y personal para M1NT Shanghai

DELEGADO COMERCIAL

AHV S.A (2010 – 2014)

Compra y venta de vehículos industriales, gestión y consolidación de la cartera de clientes.

EDUCACIÓN

DIRECTOR EJECUTIVO EXCAVACIONES

OSPEMA S.L (2004 – 2010)

Contratación empleados, compra de maquinaria, gestión comercial y administrativa en obras públicas y privadas.

RESPONSABLE LOGISTICO EXCAVACIONES

FUENTES (2001 – 2004)

Contratación y control de transportes. Atención al cliente y acuerdos comerciales.

RESPONSABLE LOGISTICO CATALUNYA

HAMANN GROUP (2000 – 2001)

Ejecución y control del proceso logístico a nivel nacional. Comunicación y negociación con proveedor

BUSINESS ENGLISH COURSE

EF Executive Language Institute, Cambridge 2016

CURSO TÉCNICAS DE VENTAS

Madrid 2015

CURSO TÉCNICO EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

Previlabor 2006

CURSO DE INFORMÁTICA

Informschool Sant Boi 2002

CURSO DE MARKETING Y COMERCIO EXTERIOR

Centro de formación La Capsa 2001

BUP

Escola Virolai 1998