

CURRICULUM VITAE

INFORMACIÓN PERSONAL

Nombre: Juan Manuel G.

Lugar de nacimiento: Barcelona 26 de Septiembre de 1973

Carnet de conducir: B1/ A1/ ADR

Estado civil: Casado

Hijos: 1



EDUCACIÓN

EGB: Instituto Sant Cristofol

Bachillerato (BUP- COU) en (C.E.I. Cristofol Ferrer)

Curso de Técnicas de Ventas (C.E.M.Y.S.)

Curso informática (EADA)

Módulo de Telemarketing (C.E.M.Y.S.)

Curso de Imagen y sonido (ESINE)

IDIOMAS

CASTELLANO hablado y escrito

CATALAN hablado y escrito

INGLES Básico

FRANCES Básico

TRAYECTORIA PROFESIONAL:

Sept. 2017 – Sept. 2019 LABORATORIOS ERN, S.A.

Mis funciones son las de visitador mixto, gestiono las farmacias de la zona del Baix Llobregat, así como visitador de personal médico y enfermería tanto en medicina de familia, como las especialidades, pediatría, ginecología, traumatología y urgencias. Presento medicamentos como Apiretal, Apirofeno, Metalgial, Fosfocina, pero también complementos alimenticios como Astenolit, Cito-Oral y dermatológicos como RYM.

Nov. 2016 – Mayo 2017 EXELTIS HEALTHCARE, S.L.

Laboratorio de nueva apertura que pertenece a Chemo Group. Exeltis dedica su actividad a la fabricación y distribución de medicamentos anticonceptivos como Drosbelalleflex y complementos alimenticios con su línea Exelvit pensada para la salud de la mujer. Como delegado de farmacia, gestiono las farmacias de la zona de Catalunya norte, así como los mayoristas, y grupos de compra.

Marzo 2016 – Sep. 2016 LABORATORIOS DIAFARM, S.A.

Laboratorio especializado en dietética y OTC. Fabricante y Distribuidor de marcas líderes tales como: Ricola, Roha, Flores de Bach, Bekunis, Siken, Aquamed, Condrosan, Wowenzin, Etc. Gestiono las farmacias de Barcelona, Osona y Vallés Occidental.

Enero 2014 – Marzo 2016 3M CPM/ EXPERTUS

Subcontratado por CPM EXPERTUS empresa de Outsourcing, Desarrollo las labores de Gestor Farmacia para 3M Health Care España. Laboratorio líder en el mercado farmacéutico y fabricante de marcas reconocida tales como: Futuro, Micropore, Nexcare, Tegaderm, Stery Strip, Opticlud y Cold Hot. Marcas vinculadas a las siguientes familias de producto: Apósitos, Tiras, Ortopedia,

Termoterapia, Suturas, Parches Oculares, Esparadrapos, Línea Maternal y Cuidado personal. Realizo las tareas de gestor de farmacias, grupos de compra y distribuidores. Gestiono los clientes de Catalunya Sub. Visitando las farmacias asignadas en la zona.

***Sept.2012 – Marzo 2013* PLASTICBAND, S.L.**

Empresa fabricante de fleje, flejadoras y productos dedicados al embalaje, así como film y maquinaria afín. Desempeño las labores de comercial externo, gestionando los clientes de Catalunya Nord.

***Abril 2006 -Junio 2012* ALFA HOGAR, S.L.**

Alfa Hogar Multinacional Fabricante de Máquinas de Coser, Pequeño Electrodoméstico, Envasado al Vacío y Baby PAE. Mis funciones son las de Key Account Manager gestionando la zona de Catalunya. En el 2007 logramos introducir en el canal electro las Máquinas de Coser de toda la vida y en las siguientes cuenta: Expert, Activa, Milar, Media Markt, Alcampo, Eroski Carrefour y Canal Ferreterías. En el 2009 lanzamos una nueva línea de producto dedicado al Canal Puericultura y Canal Farma. Logramos introducirnos en dicho canal con gran éxito de ventas. Una parte muy importante de mi trabajo tanto en esta etapa como en las anteriores ha sido la de venta a puerta fría y prospección, abriendo nuevos mercados, realizando estudios e investigación de nuevas oportunidades de negocio.

***Nov. 2004 - Marzo 2006* BENQ ESPAÑA**

Multinacional fabricante de hardware informático y medios digitales tales como: monitores, periféricos, portátiles, fotografía digital y vídeo proyectores. Mis funciones son las de Key Account Manager y gestiono las cuentas clave, Media Markt, PC City, Boulanger, Miró y Tiendas Beep de las zonas de Catalunya, Levante Y Zaragoza.

***Feb. 2000 - Sept. 2004* WURTH ESPAÑA SA**

Multinacional Alemana fabricante de productos para el profesional de los sectores Construcción, Automoción, Madera, Metal e Instaladores. Mis funciones son las de Ejecutivo de Ventas en Barcelona, comercializando un catálogo con más de 25.000 referencias. Gestiono mi cartera desde cero, prospecciono el mercado y abro cartera tanto a puerta fría como con listado facilitado por la empresa.

***Sep. 1996- Enero 2000* GRUPO AZCOYEN**

Multinacional especializada en el diseño, fabricación y comercialización de soluciones tecnológicas para medios de pago, máquinas expendedoras de tabaco y vending, maquinaria e instalación para la hostelería (cafeteras, molinillos, expositores, cocinas, etc...) Sistemas de seguridad y control de accesos. Elaboradores y tostadores de cafés, conservas y fabricantes de productos de limpieza para la el canal horeca. Desempeñando las tareas de comercial en la zona de Catalunya para el sector de la hostelería.

***Abril 1992 - Julio 1996* MISTRAL ESPAÑA, S.A.**

Trabajo de administrativo comercial, atención al cliente, seguimiento y tramitación de pedidos, distribución y resolución de incidencias.

OTROS CONOCIMIENTOS

Informática, Excel, Office. Carnet ADR, Venta a Puerta Fría, Gran Cuenta, Gestión Cuentas Claves, Gran Consumo.

Personal

Optimista, facilidad de aprendizaje, proactivo, don de gente,

Aficiones

Familia, padel, gym, lectura, pasear, cocinar, animales.