

Isidro Izquierdo Bocharan

Móvil: 652205280
Pozuelo de Cva (Ciudad Real)
e-mail: iib24@hotmail.com



Acostumbrado a trabajar con fuertes objetivos, orientado a resultado.
Amplia experiencia como Comercial en venta directa, con el trato personalizado y profesional al cliente.
Excelentes habilidades sociales y comunicativas, notable capacidad para gestionar y resolver posibles incidencias con los clientes y dentro de mi propia empresa.

Más de 15 años en el sector comercial, abordando diferentes sectores de negocio y áreas de responsabilidad.

Experiencia profesional

Julio 2022- Febrero 2026

ORENES GRUPO
Delegado Ciudad Real

- Responsable de la Delegación.
- Función comercial en la zona de influencia: captación y mantenimiento de cartera de clientes de hostelería, negociando condiciones y rappeles.
- Organización y planificación de equipo técnico de la delegación.

Julio 2021 - Diciembre 2021

PERNOD RICARD
Promotor Comercial:

- Potenciar el pedido de una importante marca de bebidas espirituosas.
- Negociar en el pdv nuevos posicionamientos.
- Aumentar la distribución y la rotación .

Noviembre 2018- Junio 2021

CALIDAD PASCUAL
Gestor Comercial Distribuidores:

- Realizar presentaciones de producto al distribuidor y cliente.
- Gestionar material promocional con los clientes y distribuidores.
- Recopilar e informar sobre evolución del mercado (acciones de competencia, nuevos lanzamientos, posicionamiento de precios, etc)
- Analizar datos de ventas del distribuidor con más influencia en el mercado horeca de la zona asignada.
- Definir conjuntamente con el Delegado Regional los objetivos de ventas/presupuestos (volumen, ingreso y rentabilidad) y de captación (referenciación y penetración) por Cliente y/o Distribuidor
- Identificar los puntos críticos y riesgos y asegurar el cumplimiento de los objetivos fijados previamente.
- Coordinar la implantación del Plan Comercial así como proponer nuevas acciones promocionales y necesidades de productos.

- Apoyar a la fuerza de ventas del distribuidor en el logro de los objetivos establecidos.
- Gestionar su cartera de clientes/distribuidores.
- Comunicar las modificaciones en las tarifas de los precios de cesión
- Realizar prospecciones de mercado para captar nuevos clientes, identificando posibles Grandes Clientes
- Proponer, asignar y distribuir el material PLV entre sus Clientes y/o Distribuidores
- Gestionar la deuda vencida de los distribuidores
- Recopilar información del mercado (acciones de la competencia, nuevos lanzamientos, cambios en la distribución, etc.) y comunicarla al Delegado Regional

Septiembre2016 - Agosto2018

CIRSA

Gestor Comercial Cuentas Hostelería

Captación en canal horeca para el posicionamiento de máquinas de juego.

Enero 2015 - Agosto 2016

DISACC ACCESIBILIDAD

Responsable de zona.

2005-2014

INMOBILIARIA ENASOL C.B. Empresa sector Inmobiliario

Responsable Comercial y Financiero

Formación

- ✓ MASTER DE GESTIÓN INMOBILIARIA, EN CENTRO ISED DE MADRID. Años 2004-2005
- ✓ CICLO FORMATIVO GRADO SUPERIOR, COMERCIO INTERNACIONAL, por el Instituto “Maestre de calatrava” de Ciudad Real. Año 2003.
- ✓ CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR “SERVICIOS AL CONSUMIDOR”, por el Instituto “Maestre de Calatrava” de Ciudad Real. Años 2001-2003.
- ✓ CICLO FORMATIVO DE GRADO MEDIO “MARKETING Y COMERCIO”, por el I.E.S “Maestre de Calatrava” de Ciudad Real. Años 2000-2001
- ✓ MONITOR DE FITNESS Y ASESOR NUTRICIONAL, Escuela Nacional de Entrenadores

Idiomas

Inglés.- Nivel medio hablado y escrito.

Informática

Dominio completo de internet y paquete office 2010

Otros datos

Lugar y Fecha de nacimiento: 19 de octubre de 1983

Cané de conducir y vehículo propio, disponibilidad para viajar y pernoctar fuera de la provincia.

Incorporación Inmediata.