

JUAN MANUEL CORDOVEZ SOCORRO
MADRID
CEL. +34 654 055 232
EMAIL. JUANCH079_71@HOTMAIL.COM

EXPERIENCIA.

IDIOMAS.

- INGLES.
- ITALIANO.

Gestor Comercial en Distribucion. EUROPASTRY. SECTOR ALIMENTACION. 10/2023 a la fecha.

- Gestionar la visibilidad y las actividades en el punto de venta en las zonas de (MADRID, GUADALAJARA y SORIA). Negociación, cierre y seguimientos de acuerdos.
- Planificar las rutas semanales y actividades promocionales.
 - Realizar visitas y reportes mensuales introduciendo nuevos productos de la compañía y llevar acabo promociones.
 - Detectar nuevas oportunidades de negocio en el mercado.
 - Realizar acompañamiento con el equipo comercial del distribuidor.

Gestor Comercial en Distribucion. CARREFOUR ESPAÑA. SECTOR BEBIDAS ALIMENTACION Y BEBIBAS. 01/2022 a 10/2023.

- Gestionar la red de distribuidores asignados a la zona asignada como Madrid, Toledo, Guadalajara, Segovia, Ávila y Cuenca.
- Mantenimiento de la cartera y captación de nuevos clientes para la empresa.
– Análisis de las necesidades del cliente y colaboración en el desarrollo de las ofertas como (Cervezas, Vinos, Ronces, Ginebras, Alimentación y Electro).
 - Analizar el mercado y la competencia.
 - Seguimiento del proceso de venta, facturación, y cobranza.
 - Análisis de satisfacción de cada distribuidor una vez finalizada la venta.

Gestor Comercial en Distribucion. GRUPO LUIS CABALLERO. SECTOR BEBIDAS ALCOHOLIOCAS. 03/2019 a 11/2022.

- Ampliar la cartera existente de clientes y buscar nuevas oportunidades de negocios en las zonas asignadas como Madrid, Guadalajara, Segovia y Ávila.
- Realizar mantenimiento y seguimiento de los distribuidores actuales para su fidelización. Preparar visitas periódicas a los clientes, para detectar nuevas oportunidades de negocios.
 - Cumplimiento de los objetivos marcados por la dirección.
 - Controlar los resultados y valorar la eficiencia de las acciones comerciales con cada cliente.

Gestor Comercial en Distribucion. Pernord Ricard. SECTOR BEBIDAS ALCOHOLICAS. 01/2013 A 12/2018.

- Gestionar e impulsar las ventas de los clientes asignados para alcanzar los objetivos marcados.
- Realizar visitas para la introducción de nuevas referencias, negociar condiciones especiales Y evaluar el trabajo del distribuidor.
 - Abrir nuevos clientes de distribución en las zonas asignadas.

- Identificar oportunidades de negocio y analizar la presencia y actividades de las marcas y productos de la competencia.
- Negociar diferentes aportaciones y promociones en el establecimiento y coordinar de su implementación y seguimiento.

Gestor Comercial en Distribución. DIAGEO. SECTOR BEBIDAS ALCOHOLICAS. 01/2005 A 12/2012.

Gestionar la zona de mercado asignada y potenciar la distribución de la misma en las zonas asignadas.

- Creación y desarrollo de plan de venta anual junto con la dirección general de venta.
- Liderar la negociación con cada distribuidor en los acuerdos anuales.
- Analizar la rentabilidad de las promociones y propuestas comerciales. - Informar sobre la gestión comercial realizada (datos de la visita, obtención de información relativa a plantilla, condiciones pactadas, etc.)

ESTUDIOS.

- Lic. Administración de Mercado - UNIVERSIDAD RAFAEL BELLOSO CHACIN. Venezuela.
- Diplomado en Gerencia de Mercadeo – UNIVERSIDAD DR RAFAEL BELLOSO CHACIN. Venezuela.

