

Eduardo R.



EXPERIENCIA PROFESIONAL

JTI IBERIA · Sales Representative · Mallorca · 06/2015 – Actualidad

- Planificación estratégica y coordinación de recursos en su área, preparando y proponiendo planes de negocios, analizando y encontrando nuevas oportunidades de mejora para llegar a más consumidores.
- Garantizar los objetivos marcados para el volumen, la cuota de mercado, la visibilidad y el compromiso con los socios comerciales. Potenciando la venta en el Estanco, según el análisis de potencial y rendimiento.
- Hacer un uso creativo de todos los recursos disponibles en el territorio: canal en línea con el comercio, pronósticos de ventas y materiales de visibilidad, entre otros.
- Dirigir y fomentar un entorno de colaboración con el equipo con todos los miembros del territorio (Promotores, Expertos en ventas, Equipo de planificación comercial, Equipo de información y soporte de ventas)

MPP MARKETING · Coordinador · Palma · 2009 – 2015

Coordinación, implantación y dirección de proyectos publicitarios en el sector del tabaco. Selección, formación y supervisión de equipo de promotoras de las islas Baleares. Gestión de equipos: Motivación, evaluación de rendimiento, comunicación, liderazgo, consecución de objetivos. Trabajo conjunto con departamento de marketing y ventas. Reporte de informes. Control de material publicitario.

EDUCACIÓN

Bachillerato académico · 2000 · Lyndon B. Johnsson

Licenciado en Relaciones Internacionales · 2006 · Universidad del Norte

IDIOMAS

Inglés · Bilingüe

Español · Nativo