

ID-48952

15200 NOIA (A CORUÑA)

E-Nacionalidad española

Fecha nacimiento: 19/09/1978



Formación académica

2017-Actualidad: Ciclo Superior de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales, Universitat Oberta de Catalunya (online)

2016: Bachillerato, UNED

1997: F.P.I Administración y Finanzas, I. E. S. Claudio Sánchez Albornoz (León)

1992: Estudios preuniversitarios en el Colegio Jaime Balmes (Noia)

Formación Complementaria

Acción formativa “Shaping Your Career” (Bilbao, Enero 2019)

Acción formativa “Professional Level Selling Skills” (Lugo, Noviembre 2018)

Prevención de riesgos laborales en la conducción, Escuela RACC (*Madrid, Septiembre 2017*)

Acción formativa “Global BI Solutions” (A Coruña, Junio 2016)

Acción formativa “Software Asseco” (A Coruña, Mayo 2016)

Curso básico de Marketing Digital (40h), iab-Google (*Enero 2016*)

Business Program “Dirección de Equipos Comerciales” (90h), Escuela de Negocios Afundación (Vigo, 2015)

Acción formativa “Picture of Success” (Gijón, Abril 2013)

Seminario “El Nuevo Modelo de Éxito”, Barna Consulting Group (Barcelona, Junio 2011)

Experiencias profesionales

2010-Actualidad: Gestor commercial Mayoristas en Bacardi España S.A.

2007-2010: GPV Bacardi en Winche Redes

2006: Técnico comercial en Securitas Direct España

2004: Comercial ventas IGM Seguridad, IGM Clima

2003: Comercial ventas Remuiño Servicios

2001: Técnico comercial Urbe Networks

Gestor comercial en Bacardi España S.A.

Julio de 2010 - Actualidad

Gestión cuentas mayoristas y hostelería (On Trade) Implementación y desarrollo del plan operativo. Lanzamiento de nuevos productos. Control de precios y ofertas. Informes cualitativos de productos. Informes sobre acciones de la competencia.

Santiago de Compostela (zonas anteriores, provincias Pontevedra y A Coruña).

GPV en Winche Redes Comerciales

Febrero de 2007 - Junio de 2010

Comando de ventas y transfer para BACARDÍ ESPAÑA. Potenciar ventas. Referenciación de nuevos productos. Control de precios y ofertas. Informes cualitativos de productos. Informes sobre acciones de la competencia.

Galicia, Asturias, Salamanca y Zamora.

Técnico comercial at Securitas Direct España

Febrero de 2006 – Diciembre de 2006

Especialista en seguridad Iridium y especialista en Seguridad Business Image.

Venta e instalación de sistemas de seguridad y alarmas.

Comercial ventas IGM Seguridad, IGM Clima

2004 (6 meses)

Venta de sistemas de seguridad y climatización.

Comercial ventas Remuiño Servicios

2003 (6 meses)

Comercial ventas material y mobiliario de oficina e informática.

Técnico comercial Urbe Networks

2001 (6 meses)

Venta de servicios en Internet.

Otros conocimientos

Idiomas:

Español: competencia bilingüe o nativa

Gallego: competencia bilingüe o nativa

Inglés: nivel B1 (cursando)

Conocimientos:

Distribución de bebidas y refrescos (Alto)

Horeca (Alto)

Elaboración de propuestas comerciales (Alto)

Negociación de ofertas (Alto)

Planificación comercial (Alto)

Prospección de clientes (Alto)

Seguimiento de cuentas (Alto)

Análisis de resultados comerciales (Medio)
Informes de resultados comerciales (Medio)
Informática en sector distribución (Medio):
Board 7 (Medio)
Lotus Notes (Medio)
Microsoft Excel (Medio)
Microsoft Outlook (Medio)
Microsoft Word (Medio)
Vincle Sales (Medio)
Microsoft PowerPoint (Bajo)
SAP R/3 Sales and Distribution (Bajo)
Sistemas de seguridad (Medio)
Patrón Navegación Básico (P.N.B.)

Otros datos de interés

- Carné de conducir
- Disponibilidad total
- Cualidades: responsable, con iniciativa, don de gentes, facilidad para trabajar en grupo, habilidades comunicativas y de relaciones interpersonales, capacidad de desarrollo, capacidad de análisis y resolución de problemas.
- Hobbies: viajar, lectura, deporte ...