

ID-24794 JOSE RAMON

RESUMEN PROFESIONAL

Me caracterizo por ser una persona honesta, empática, comprometida y eficiente en su trabajo. En empleos anteriores siempre he destacado por mi capacidad de resolver problemas con solvencia y orientación a resultados. Amplia trayectoria en el sector de ventas, en captación de clientes y atención a los mismos. Versatilidad para trabajar en equipo así como de forma independiente.

EXPERIENCIA

Hijos de Rivera S.A., A Coruña, A Coruña, May. 2020 - Actual

Promotor

- Captación de nuevos clientes potenciales en grifos y derivados. Objetivos marcados en esta línea.
- Fidelización de clientes mediante la atención personalizada y la resolución ágil de cualquier potencial incidencia.
- Efectivo cumplimiento de los objetivos de ventas fijados y elaboración de reportes periódicos.
- Elaboración anual de presupuestos necesarios para las rutas asignadas.
- Elaboración de informes y reporte de la actividad comercial.
- Participación en ferias, congresos y otros tipos de eventos vinculados con el sector.
- Presentación de nuevos productos, novedades y promociones, y realización de demostraciones a los clientes.
- Desarrollo del merchandising, análisis del objetivo de ventas y planificación de acciones de prospección.
- Gestión de la documentación, aplicando herramientas ofimáticas especializadas.
- Gestión de contratos y PLV.
- Gestión de la cartera de clientes y aplicación de técnicas de fidelización.
- Trabajo con 3 preventas de distribuidor

Schweppes S.A. Burgos, Burgos, Burgos, Ago. 2019 - May. 2020

Promotor De Indirecto

- Realización de investigación de mercado para identificar las áreas con mayor potencial para la captación de clientes.
- Gestión integral de la ruta de preventa realizando tareas de recogida de pedidos necesarios, comprobación del stock en almacén y ampliación de la distribución numérica y ofertas y detección de nuevas necesidades
- Involucrado en la creación de planes comerciales y de marketing, aportando la experiencia adquirida en campo.
- Elaboración de propuestas para la apertura de nuevos mercados con gran potencial de ventas para el sector de la empresa.
- Elaboración de informes para la gerencia, reportando sobre el estado del área comercial asignada.
- Seguimiento constante de las necesidades de los clientes por teléfono, correo electrónico o realizando visitas en persona.
- Asesoramiento y resolución de problemas y reclamos de clientes, con celeridad.
- Asesoramiento a los clientes acerca de los productos y servicios disponibles.



CONTACTO

15187, A CORUÑA



APTITUDES

- CAPTACIÓN DE CLIENTES NUEVOS Y DE COMPETENCIA
- PROYECCIÓN DEL PRESUPUESTO ANUAL DE VENTAS, INGRESOS Y GASTOS.
- DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE OPTIMIZACIÓN DE PROCEDIMIENTOS COMERCIALES.
- CONFECCIÓN Y EJECUCIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO.
- REDACCIÓN Y PRESENTACIÓN DE REPORTES.
- ANÁLISIS DE PRECIOS DEL MERCADO Y LA COMPETENCIA.
- GESTIÓN, DESARROLLO Y SUPERVISIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL.
- PLANIFICACIÓN DE REUNIONES Y REALIZACIÓN DE PRESENTACIONES DE PRODUCTOS PARA CAPTAR CLIENTES.

Schweppes S.A. A Coruña, A Coruña, A coruña, Ago. 2016 - Jul. 2019

Comercial De Directo

- Realización de investigación de mercado para identificar las áreas con mayor potencial para la captación de clientes.
- Gestión integral de la ruta de preventa realizando tareas de recogida de pedidos necesarios, comprobación del stock en almacén y ampliación de la distribución numérica y ofertas y detección de nuevas necesidades
- Involucramiento en la creación de planes comerciales y de marketing, aportando la experiencia adquirida en campo.
- Elaboración de propuestas para la apertura de nuevos mercados con gran potencial de ventas para el sector de la empresa.
- Elaboración de informes para la gerencia, reportando sobre el estado del área comercial asignada.
- Seguimiento constante de las necesidades de los clientes por teléfono, correo electrónico o realizando visitas en persona.
- Asesoramiento y resolución de problemas y reclamos de clientes, con celeridad.
- Asesoramiento a los clientes acerca de los productos y servicios disponibles.

Sánchez Viqueira S.A. A Coruña, A Coruña, A Coruña, Dic. 2011 - Jul. 2016

Comercial

- Planificación y concertación de reuniones comerciales, tanto con clientes como con socios.
- Preparación de presentaciones de productos y servicios de la empresa para las reuniones con clientes.
- Gestión integral de la ruta de preventa de bebidas espirituosas y vinos.
- Consecución de los objetivos de precio y rentabilidad de la empresa en los clientes
- Registro y actualización digital de los datos de los clientes en el sistema de la empresa.
- Cumplimiento de los objetivos de ventas e incremento de los mismos.

Schweppes S.A., A Coruña, A Coruña, Mar. 2006 - Dic. 2008

Comercial De Ventas

- Cumplimiento de los objetivos semanales y mensuales asignados.
- Venta exponencial de los productos y servicios ofertados por la compañía.
- Emisión de llamadas comerciales para ampliar la cartera de clientes.
- Seguimiento, fidelización y ampliación de la cartera de clientes.
- Cierre de operaciones comerciales mediante técnicas de negociación.
- Atención y asesoramiento a los clientes sobre productos y servicios.
- Gestión de incidencias y reclamaciones, cambios y devoluciones, con actitud cordial.
- Realización de inventario y de reporte de ventas periódico.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Junio 1998

Título de bachillerato

RÍAS ALTAS, A Coruña, A Coruña

Curso de contabilidad, asesoría fiscal y laboral. Curso de Microsoft office, word, excell, power point

ACADEMIA FORMAZIONA, A Coruña, A Coruña

OTROS DATOS DE INTERES

Permiso de conducir B