



ID 48201 AITOR

GPV/COMERCIAL/ASESOR DE VENTAS

OBJETIVO

Busco encontrar estabilidad laboral en una empresa consolidada y afrontar nuevos retos

APTITUDES

Soy una persona muy comunicativa, me gusta ser organizado y resolutivo en mi vida laboral y personal, también me considero una persona inquieta por aprender cosas nuevas y afrontar nuevos retos.

Más de 10 años de experiencia como comercial en diferentes sectores

DATOS PERSONALES

EXPERIENCIA LABORAL

COMERCIAL • GRUPO CODERE • 10/2021 - ACTUAL

Venta de máquinas de juego, apuestas deportivas y online. Gestión de cuentas y captación de nuevas cuentas en canal horeca. Mantenimiento y renovación de cuentas existentes. Responsable de Barcelona provincia.

COMERCIAL • J.CORTES TABACO • 06/2019 A 07/2020

Venta a canal de estancos de productos de fabricación propia. Gestión de grandes cuentas en Barcelona, Lleida y Baleares. Captación de nuevos clientes. CRM y reporting. Seguimiento entrega de pedidos. Resolución de incidencias. Apoyo a Promotores de zona

PROMOTOR DE VENTAS • CALIDAD PASCUAL • 05/2016 A 06/2019

Venta a canal de alimentación tradicional y canal Horeca de diferentes productos. Gestión de distribuidores de zona. Gestión de cartera. Gestor Punto de Venta. Control de lineal y cabeceras. Captación de nuevos clientes. Gestión de cobros, CRM y reportings. Seguimiento entrega de pedidos. Resolución de incidencias y control de caducados

COMERCIAL HORECA • DISTRIBUCIONES LOPEZ • 04/2015 A 05/2016

Venta a canal horeca de diferentes productos. Gestión de cartera. Captación de nuevos clientes. Gestión de cobros. Seguimiento entrega de pedidos. Resolución de incidencias. 2 personas a cargo. Autónomo

REPARTIDOR POSTVENTA – COMECIAL POSTVENTA – JEFE DE EQUIPO • SAFETY KLEEN - ECODIS • 01/2011 A 04/2015

Servicio postventa a clientes, captación de nuevos clientes, gestión de cartera de clientes. Todo ello con camión 3500 kg.

Gestión de reclamaciones por parte de clientes. Negociación para minimizar las devoluciones, ideas para la mejora del servicio postventa. Venta directa de equipos lava piezas, gestión de residuos y cursos de formación medioambiental. CRM y reporting.

Como jefe de equipo, organización de rutas a tres personas, objetivos individuales y de equipo, control de la flota y mantener en orden los vehículos de las personas a mi cargo.

Empresa dedicada a servicios integrales de limpieza para talleres de mecánica, chapa y pintura. Gestión de residuos y asesorías medioambientales.

COMERCIAL PASTELERIA • CALIDULCE • 03/2010 A 12/2010

Venta a canal pastelería y panadería de productos derivados del chocolate y bombonería.

Gestión de cartera. Captación de nuevos clientes.

Seguimiento entrega de pedidos.

Resolución de incidencias.

EDUCACIÓN

EGB • 06/1996 • CP LA CAIXA

BACHILLERATO • 06/2001 • IES INFANTA ISABEL