

Jesús Ordoñez Avendaño



622 12 37 63

Madrid



ordonezavendanojesus@gmail.com

Tras haber empezado mi experiencia laboral recibiendo a cualquier cliente que entrase por la puerta en los distintos negocios por los que pasé, en 2015 decidí que era yo el que quería entrar por la puerta con mi catálogo de productos y comenzar así una nueva experiencia como asesor y gestor comercial en empresas como Nestlé, Coca Cola o Pascual. Mi objetivo profesional siempre ha estado enfocado en formar parte del crecimiento de la Empresa, captando nuevos clientes y asesorando de manera continua a los existentes, convirtiéndonos de ese modo en socios e incluso amigos. Nada me satisface más que ayudar a un emprendedor a llevar a cabo el abrir su nuevo negocio o ayudarle a realizar sus ambiciones.

Experiencia

Desde 2018

Gestor comercial y preventa para el Grupo Heineken. Madrid.



Tras haber pasado por distintas empresas desde el grupo Heineken me ofrecen en 2018 la oportunidad de incorporarme con ellos llevando los locales nocturnos de la zona centro de Madrid y tras conseguir unos excelentes resultados, me ofrecen gestionar la zona de Vallecas. Indicar que el mejor cliente que Heineken tiene en Madrid lo hice yo en esta época. Ello me permitió que tras una reestructuración interna me ofreciesen la oportunidad de tener más libertad para negociar mejoras para aquellos clientes de la categoría gold en la zona de Madrid sur. Labores que realizo actualmente.

Como gestor comercial y preventa no solo vendo cerveza. Surtimos a los hosteleros de lo que puedan necesitar: café, leche, vino, agua; le ayudamos a que monte una terraza y analizamos con él posibles expansiones de su negocio con la ayuda de las herramientas como Salesforce para la gestión clientes o captación de nuevos clientes o de PowerBi para la medición de los resultados y los posibles nuevos objetivos. Actualmente, colaboro internamente con el departamento de Calidad formando parte del proyecto para la digitalización en la toma de pedidos de clientes.

2015 – 2018

Nestle, Coca Cola, Pascual y García Carrión. Madrid centro

Comencé mi andadura comercial como autoventa para Nestle durante el verano de 2015 llegando a tener una media de 50 clientes diarios; en CocaCola como preventa introduciendo nuevos productos y captando nuevos clientes; en Pascual me inicié en la gestión de mi ruta comercial captando clientes de calidad garantizando así mantenimiento y crecimiento. Toda esta experiencia y conocimiento me permitió que fuese contratado por J. García Carrión en donde pude poner en práctica todo lo aprendido sirviéndome como trampolín hacia el Grupo Heineken donde me he desarrollado plenamente profesionalmente.

Habilidades comerciales

- Orientación al cliente
- Negociación
- Escucha activa
- Proactividad
- Planificación
- Trabajo por objetivos
- Networking

Otras capacitaciones

Carnet de conducir

Office365

CRM

Formación gestión comercial en puntos de venta.



