



ID-34357 Asier

KEY ACCOUNT MANAGER

PERFIL PERSONAL

Profesional de ventas con carácter netamente comercial, activo y productivo, especializado en maximizar los resultados en grandes cuentas de consumo.

APTITUDES Y HABILIDADES

- Persona motivada y disciplinada.
- Colaborativo y proactivo.
- Trabajo en equipo.
- Nivel B1 hablado y escrito Inglés.

CONTACTO

18014 Granada

HISTORIAL PROFESIONAL

Key Account Manager

Lindt&Sprungli Iberia (junio 2006-actualidad)

- Gestión de clientes de gran consumo (Coviran, Luis Piña, Maskom, Dani), así como de cash and carry (Hnos. Ayala, Barea, Dian, Confisur, Alipensa), y de los distribuidores de Andalucía, Extremadura y Canarias.

-Creación de la red de distribuidores en las zonas mencionadas anteriormente así como la potenciación y fidelización de los mismos.

-Apertura de clientes de la zona(Luis Piña, Maskom, Supermercados Dani).

Gestor de punto de venta

Kellog´s España (junio 2007-julio 2008)

- Gestión de hipermercados y supermercados de Granada, Jaén y Almería.

-Negociación de cabeceras y espacios adicionales.

Gestor de punto de venta

Cadbury España(junio 2003-junio 2007)

-Gestión de hipermercados y supermercados de Granada, Jaén y Almería.

-Negociación de cabeceras y espacios adicionales.

HISTORIAL ACADÉMICO

Master en Dirección Comercial y Marketing

*septiembre 2014-Junio 2015.
IMF Business School.*

Diplomado Magisterio. Especialidad Inglés.

*septiembre 1996- Julio 2000.
Universidad de Granada.*