

ID-22126



35 años
29190 Málaga

Perfil Profesional:

Profesional de la venta con más de 10 años de contrastada experiencia en gestión comercial de pequeñas y grandes cuentas. Habitudo a trabajar por objetivos y bajo presión, habiendo superado sus metas en un 10-40% en diferentes oportunidades. Profesional dinámico, flexible, con iniciativa y con particular interés por desarrollar sus dotes de gestión y ventas en una gran empresa en franco desarrollo. Probada habilidad para liderar grupos y resolver problemas.

Formación Académica:

- ❖ Programa Superior Dirección y Ventas. ESIC, Málaga. Cursando actualmente.
- ❖ Distribution Program. Cámara de Comercio de Paris. Negocia, Paris (Francia). 2006.
- ❖ Administración y Dirección de Empresas de Distribución Comercial. CEA, Málaga. 2005-2006.
- ❖ Técnico Superior en Comercio Internacional. IES Romero Esteo, Málaga. 2003-2005.

Experiencia Laboral:

- ❖ **SCHWEPPE SUNTORY.** Promotor Hostelería. Málaga y provincia. Noviembre 2012-Actualidad. Gestión de distribuidores, dirección y coordinación de red de fuerza de ventas de éstos, así como del equipo de preventa directo de la compañía. Negociación de cuentas clave de la zona; captación y fidelización de clientes. Responsable de una correcta y eficiente ejecución de la actividad promocional. Gestión y control de descuentos.
- ❖ **FRIPAN – GRUPO EUROPASTRY-.** Gestor de Zona. Málaga Occidental. Noviembre 2011- Noviembre 2012. Gestión de Puntos de Venta en el Canal Alimentación Tradicional, HORECA.
- ❖ **CRUZCAMPO GRAN RESERVA - GRUPO HEINEKEN-** Promotor. Málaga y Provincia. Junio 2011- Noviembre 2011. Gestión de Puntos de Venta en el Canal Alimentación Tradicional, HORECA, realizando visitas de acompañamiento al equipo comercial de distribución directa e indirecta.
- ❖ **SOLAN DE CABRAS – GRUPO OSBORNE-.** Gestor Punto de Venta. Andalucía Oriental. Abril 2009- Marzo 2011. Gestión de Puntos de Venta en el Canal Alimentación Moderna, Grandes Superficies (Cash and Carry, Hipermercados y Supermercados). Gestión de lineales, realizar eventos promocionales, control de presupuesto a mi cargo, negociando la presencia de nuevas referencias en grandes cadenas como Grupo El Corte Inglés, Carrefour, Alcampo y Eroski. Coordinación y supervisión de promotores y reponedores.
- ❖ **DISTRIPAC – GRUPO SAINT GOBAIN-.** Responsable Técnico Comercial. Málaga, Granada y Campo de Gibraltar. Abril 2006-Marzo 2009. Distribuidora de materiales específicos para la Construcción e Ingenierías: aislamientos, climatización, tabiquería seca. Captación, fidelización y negociación de plantillas de descuentos, formas de pago, etc. Dirigiendo un equipo de hasta tres personas.

- ❖ Trabajos temporales en los inicios de mi carrera como camarero y dependiente de tienda de ropa.

Logros:

- ❖ Ampliación de cartera de clientes consiguiendo duplicar la cuota de mercado en mi zona de responsabilidad.
- ❖ Crecimiento entre 10 y 40% en volumen de venta neta durante 4 años consecutivos.
- ❖ Bonificación extra por realizar las exposiciones en clientes con mayor impacto en visibilidad y ventas.

Otros conocimientos:

- ❖ Conocimiento a nivel de usuario habitual avanzado de programas de aplicaciones informáticas, Ms Word, Ms Access, Ms Excel, Ms Power Point.
- ❖ Inglés hablado y escrito (nivel medio) Cursando B2. Francés hablado y escrito (nivel básico).