

MARC J

Experiencia Laboral

Fullcontract. ExpoFactory .Desarrollo de negocio. Junio 2021- febrero 2024 (Empresa dedicada a la venta de productos para canal contract)

Comercial de ventas donde gestiono una cartera de clientes.

Me encargo de la prospección de nuevos clientes mediante visitas y llamadas.

Realizo propuestas comerciales personalizadas utilizando PowerPoint y las registro en nuestro sistema CRM.

Me comunico diariamente con los clientes a través de correos electrónicos y llamadas usando Outlook. Administro pedidos, facturas y pagos en Excel.

Mi objetivo principal es maximizar las ventas y fidelizar a los clientes mediante una excelente atención.

Mis habilidades blandas como la comunicación, el trabajo en equipo y la resolución de problemas me permiten cerrar negocios de manera efectiva.

Comercial Autónomo Seats and Co 2015- 2021 (Empresa de venta de soluciones para canal contract)

Responsable de ventas nacional

Gestión integral de grandes y pequeñas cuentas en canal de Contract.

Gestión administrativa comercial

Gestión de presupuestos

Venta del portafolio del producto y otros servicios.

Colaboración y aportación en diseño de catálogos e imagen corporativa en redes sociales y medios.

Captación de nuevos clientes potenciales del sector

Colaboración con medios de comunicación; revistas y blocs.

Prospección.

CPM Expertus Field Marketing SA (Ferrero Ibérica) — diciembre 2015 - marzo 2015

Introducción de referencias caramelos Tic Toc en gran consumo en canal impulso.

Gestión de altas y pedidos en PDV.

Mejora de visibilidad del producto.

Colocación de PLV.

Chequeo de precios y competencia.

Negociación con grupos franquiciados para introducción de referencias.

Concepta Barcelona — Barcelona junio 2010 -2015

Edición y fabricación de muebles de gama alta

Responsable Nacional de ventas

Gestión integral de la base de datos de la empresa.

Visitas a Arquitectos, interioristas y tiendas.

Prospección

Gestión de presupuestos

Delegado comercial Retail

Samsung Electronics — Barcelona

Sep 2009 — May 2010

Gestionar puntos de venta de Cataluña. Verificar modelos implantados. Colocación de PLV.

Promoción

y venta. Motivación a los empleados del canal retail

Gestor punto de venta

Bonduelle Iberica — Barcelona

Sep 2007 — Jul 2009

Gestionar la base de datos correspondiente a mi zona visitando puntos de venta de más de 4.000m2

, Visitas a los distribuidores de mi zona asignados. Salidas en ruta con pre ventistas para aumentar cuota de mercado y mejora en la calidad de las mismas. Presentación nuevos productos.

Funciones Básicas de GPV:

- Crear, ampliar y consolidar la cartera de clientes de la marca mediante visitas a hipermercados.
- Consecución de los objetivos de ventas propuestos.
- Incrementar en los PDV referenciación, visibilidad, rotación de producto, etc.
- Seguimiento de los clientes, fidelización, resolución de incidencias.
- Reportar diariamente la actividad realizada.
- Formación en PDV de todo el dossier de productos
- Participación/soporte en los eventos organizados por la marca.
- Colaboración frecuente con departamento de Marketing y Trade Marketing.

Promotor de ventas

Oct 2006 — Nov 2007

Grupo Vichy Catalán — Barcelona

1. Ejecutar la venta, a través de los equipos comerciales de los distribuidores de la zona, del canal Horeca (Restaurantes, cafeterías, hostelería) con el fin de garantizar los objetivos de venta, asegurar la implementación de las promociones y negociar las condiciones con el máximo beneficio para la compañía.
2. Vender de forma directa en punto de venta e introducir las promociones desarrolladas por la compañía con el fin de maximizar los esfuerzos comerciales y asegurar la consecución de objetivos de venta rupturistas.
3. Pactar plantillas y rápeles con restaurantes.
4. Visitar a clientes actuales con el fin de ampliar su compra y asegurar su idealización.
5. Recoger información sensible sobre la competencia con el fin de proponer ideas que aumenten la Competitividad de la empresa.

Educación

Ciencias Empresariales

UOC — Barcelona, España

Empecé en el año 2005 en la UOC a distancia, hasta el día de hoy he ido superando las asignaturas según disponibilidad. Actualmente me faltan 7 asignaturas, habiendo superado el 90% de los créditos

troncales y obligatorios.

Notas altas (Sobresalientes y Notables) en Marketing 1, 2 y en asignaturas vinculadas.

Curso de gestión comercial y MK en escuela San Francesc de Barcelona.

Aptitudes técnicas

Aptitudes Experiencia Años totales Último uso

Outlook, Access, Word, Excel 7

, Power Point, CRM.

Idiomas

Castellano, lengua materna

Catalán, lengua materna

Inglés Nivel medio conversación y escrito. (8 meses trabajando en Edimburgo)

Información adicional

Dispongo de disponibilidad inmediata.

Tengo carnet de conducir B y A.

Dispongo de coche y moto.

Deportista, guitarrista y aficionado al ajedrez y lectura.