



JONI KHALAF TORRIJOS

Dedicación. Liderazgo. Resultados.

PERFIL

La “Dedicación”, el “Esfuerzo”, y el “Optimismo” son las cualidades que han definido mi vida personal y profesional.

Nací en Alepo de padre Sirio y madre Española.

Aunque mi interés por la creatividad me llevo a estudiar ilustración y diseño, he dedicado los últimos 20 años a trabajar en empresas, en el ámbito privado y corporativo, cuyo objetivo primordial es exceder las expectativas del cliente y gestionar la rentabilidad de la empresa.

Mudarse a España a los 13 años de edad, teniendo habilidades lingüísticas limitadas, supuso un reto personal muy grande, pero aprendí que todo esfuerzo tiene su recompensa y que la esperanza es lo último que se pierde

Ser jugador semi profesional de Rugby, habiendo ganado el campeonato de España juvenil representando a Pozuelo, me enseno los valores de la determinación, la lucha, la celebración y el trabajo en equipo.

Tener dos hijos pequeños me ha hecho ser más responsable y me ha enseñado el arte de la paciencia, la dedicación y la persuasión.

CONTACTO

+34 690 06 27 74

linkedin.com/in/jonykhalaf

jokhto@hotmail.com

INTERESES

- ✓ Cuidado y manejo de reptiles, mamíferos, roedores e insectos.
- ✓ Diseño y dibujo de comics.
- ✓ Rugby, buceo, correr y bicicleta.

EXPERIENCIA

GESTOR DE VENTA PARA HOSTELERIA Y DISTRIBUCION. 9/2015 - 9/2019

Maxxium España (Adecco, Grupo Uno Ctc y Ways to talent). Bacardi y Puerto de Indias.

→ **Aptitudes:** Excelente trato con el cliente; organización; comunicación; administración; KPI's; ejecución, habilidad para construir relaciones a todos los niveles; reporte trabajo bajo presión, empático, solvente.

→ **Misión:** El desarrollo y crecimiento de los productos Maxxium a través de la prospección, captación y fidelización de los clientes. Esto se realizaba gracias a la negociación y cerrando acciones promocionales con un presupuesto anual gestionado así como la ejecución de los planes de acción aumentando la visibilidad de nuestras marcas.

→ **Esto era posible:** Acompañando a los distintos distribuidores de área en la zona asignada planificando las salidas, tipo de ruta, apoyando, reforzando la venta y referenciando nuevos productos del catálogo Maxxium; cubrimos fiestas, eventos nacionales y hostelería diurna/nocturna. Elaboramos análisis de mercado de nuestros productos y de la competencia,

En bacardi tenía las mismas funciones, promotor comercial, con el producto rubino y ambrato (5/04/19 AL 14/06/19).

Para puerto de indias, mi misión es visitar al canal de hostelería tanto diurno como nocturno y ver las necesidades comerciales, analizar competencias y ver de que manera óptima podemos fidelizar nuestro producto al cliente final, tanto en fiestas, promociones plv, etc.

Llevo el canal de distribución, trato directo con el dueño de la contribuidora para cerrar las liquidaciones pendientes, presentar nuevos productos a su equipo comercial controlar el material PLV, hacer seguimiento de las promociones facilitadas al equipo comercial y cerrar pedidos marcados por la compañía. (17/06/2019 17/12/19)

→ **Aptitudes:** organización de personal; trámites y gestiones; marketing y ventas; planificación estratégica; atención al cliente; comunicación.

→ **Misión:** Satisfacción 100% de nuestros clientes tramitando las gestiones con la DGT con la máxima eficacia posible, sin complicaciones y sin interrupciones.

FORMACION & HABILIDADES

- ✓ 2001 - 2004 Ilustración, Infografía, Comic y Diseño Grafico

Escuela ESDIP, Madrid

- ✓ Idiomas: Árabe (Nativo), Ingles (Medio)

- ✓ Informática: Photoshop, Illustrator, Excel, Word y Outlook