

JAVIER ESTEPA MORENO

APASIONADO DE LAS VENTAS

 615 215 829

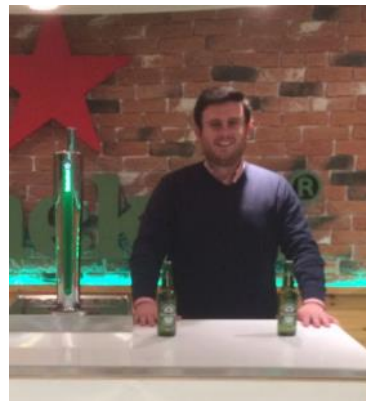
 iestepamoreno@gmail.com



Javier Estepa Moreno



Virgen de la cinta 41, CP
41011 Sevilla



Acerca de mí: Soy un profesional y un apasionado de las ventas como centro estratégico de la empresa para cumplir su misión y alcanzar su visión. Me considero una persona proactiva y creativa; que le gusta encontrar nuevos y eficientes caminos para completar las tareas asignadas con el objetivo de alcanzar siempre la excelencia en los proyectos en los que participo. Soy responsable y constante en conseguir el logro de todos los objetivos asignados. Disfruto liderando y trabajando en equipos.

Experiencia profesional

Promotor de Marcas

Heineken España, jefatura de Alicante Sur (Enero 2019 - Actualidad)

- Captar clientes de competencia.
- Gestionar el frente de clientes potenciales.
- Planificar bien las rutas de la visitas a clientes potenciales y actualización de la base de datos de la competencia.
- Activar la marca a través de palancas de Trademarking disponibles
- Captar clientes de competencia (barril y botella), ganando numérica y cuota, de forma sostenible según establezcan los objetivos marcados, realizando una venta consultiva y gestionando sus presupuestos.
- Elegir la marca a introducir en función de la segmentación del pdv y saturar a los PDV eligiendo las marcas correspondientes.
- Analizar la cuenta de resultados a nivel cliente.

Gestor de Activación

Heineken España, jefatura de Alicante Sur (Junio 2017 – Enero 2019)

- Controlar y asegurar la perfecta ejecución del PdV en cada establecimiento en línea con las directrices establecidas por Trade central (PLV, Columna, Vajilla) , iniciando acciones correctoras en los momentos necesarios
- Activar e implementar los programas de trade en los PdV para todo el portafolio de marcas de la compañía.
- Acompañar y dar soporte al Gestor Comercial en la negociación comercial, tanto captaciones como fidelizaciones, siguiendo las directrices de los planes estratégicos.
- Desarrollar de forma proactiva acciones de detección de oportunidades comerciales.
- Controlar la corrección de la segmentación y se encarga de su actualización

Departamento de Exportación

Catunambú (Andaluz de Cafés, S.A.) (Septiembre 2016 – junio 2017).

- Análisis e investigación de mercados.
- Desarrollo de nuevos mercados.
- Consolidación de mercados actuales.
- Marketing internacional.
- Desarrollo de marcas privadas de distribución.
- Desarrollo de estrategias comerciales en los mercados de destino.
- Análisis de la rentabilidad de los clientes.

Departamento Comercial-Exportación

RGD Maquinaria para Embalaje (Marzo 2015 – septiembre 2016)

- Seguimiento de las ofertas realizadas a los clientes nacionales e internacionales.
- Investigación de mercados.

- Organización de la presencia de la empresa en ferias internacionales.
- Desarrollo, análisis y seguimiento de los resultados de las estrategias comerciales y de marketing.
- Análisis de la cartera de productos de la empresa.

Agente comercial

BANKIA (Octubre 2012- Marzo 2013):

Operativa de Caja.

Venta de Seguros Mapfre, Tarjetas de Crédito y Débito.
Apertura de nuevas cuentas y depósitos.

Formación académica

- Máster en Dirección Comercial y Marketing en EFEM. Cursando (2018-)
- Máster en Dirección de Comercio Internacional. ESIC Business and Marketing School (Sevilla). Curso académico 2014-2015.
- Grado en Administración y Dirección de Empresas. Universidad Pablo de Olavide de Sevilla 2009-2013.

Fortalezas

Gran capacidad de análisis y resolución de problemas

Orientación a objetivos

Tolerancia al estrés y resiliencia

Liderazgo, motivación y constancia

Ventas, dinamismo, habilidades numéricas y financieras

Trabajo en equipo, positivismo, ganas de aprender y afán de superación.

Visión estratégica y de negocio

Idiomas

Español



Inglés



Francés



Otros datos

Disponibilidad y movilidad geográfica.

Disponibilidad de vehículo propio

Deportista: jugador federado de Rugby durante más de 10 años