



ID-46119 Borja

+10 años de experiencia en el ámbito comercial y marketing
trabajando en diferentes sectores de Gran Consumo, IT y Digital

Contacto

Movil:

Email:

Dirección:
Torrelodones, Madrid.

Formación

Licenciado Psicología | 2008-2012
Universidad Camilo José Cela,
Madrid. University San Diego, CA.

Consultor SAP | 2014

Practitioner en PNL | 2006
Experto en coaching y modelos de
comunicación interpersonal .
Instuto Potencial Humano.

Informática

MS Office	● ● ● ● ●
SPSS	● ● ● ● ●
Salesforce	● ● ● ● ●
Google Analytics	● ● ● ● ●
Social Ads	● ● ● ● ●
Canva	● ● ● ● ●
WordPress	● ● ● ● ●
SAP	● ● ● ● ●
CRM	● ● ● ● ●
Photoshop	● ● ● ● ●

Experiencia Profesional

Gestor Comercial Horeca

Mahou-SanMiguel S.A. | Diciembre 2019 - Noviembre 2021

- Desarrollar y mantener cartera de +600 Pdv's de zona.
- Prospección de mercado y captación de nuevos Pdv's. (CRM)
- Análisis del mercado mediante KPI's. Impacto de la rentabilidad (ROI) y manejo de presupuestos de +2M€.
- Elaboración de contratos y negociación de condiciones comerciales.

Territory Sales Executive

Metrica Comunicaciones S.L. | Marzo 2019 - Diciembre 2019

- Captación, fidelización y consultoría de la cartera de clientes.
- Negociación con B2B para la adquisición de los servicios ofrecidos.
- Elaboración de informes y contratos. Análisis del mercado y ventas.

Sales Development Manager

Philip Morris International | 2017- 2019

- Generación de +300 clientes. Fidelización, atención y soporte.(CRM)
- Consultoría personal y coach para clientes.
- Captación y negociación de la marca en HORECA.
- Desarrollo de la visibilidad de la marca medición de la rentabilidad (ROI).

Business Development Manager

TIYCosmetics | 2015 - 2017

- Desarrollo de la línea de producto, acciones comerciales apoyo en el diseño y ejecución del plan de venta y marketing. Gestión de cuentas CRM.
- Captación de nuevas cuentas en sector de Farmacia, Parafarmacia, Herbolarios, y Supermercados Eco.
- Conseguimos introducir en +100 establecimientos y en los Supermercados Veride.

Business Digital Developer

Cirsa Digital S.A. | 2012 - 2015

- Responsable de la zona centro de España para digitalización de la empresa.
- Definir la estrategia comercial. Promover el crecimiento online.
- Negociación y definición de condiciones mediante afiliación.
- Gestión de incidencias y formación a comerciales de la zona.

Commercial Technical Advisor

Athor-Events | 2007 - 2011

- Coordinador y técnico de atención al cliente en eventos nacionales importantes. (Fitur, Simo, Campañas Aeropuertos, 3GSM, otros)
- Responsable de grupo (1-5 personas a cargo)
- Resolución de incidencias y realización de informes.

Competencias

- Trabajo en equipo
- Resolución de conflictos
- Toma de decisiones
- Adaptación al cambio
- Empatía
- Proactividad
- Creatividad
- Tolerancia a la presión

Idiomas

Inglés

Firts Certificate . B2.
Certificate Alliant International
University, San Diego, CA.(340h,
Full time)

Francés

Delf. A2.