

MIGUEL A. MAROTO GIMENEZ

Fecha de nacimiento: 05/08/1976

Teléfono: 600.744.884

Correo electrónico: llum.ibiza@gmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Líder en el sector comercial y de ventas con más de 25 años de experiencia en gestión de equipos, desarrollo de mercado y estrategias de crecimiento. Especializado en liderazgo, negociación comercial y análisis estratégico para la optimización de ventas y expansión empresarial. Destacado por la capacidad de gestionar equipos multidisciplinares y garantizar el cumplimiento de objetivos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Grupo Osborne (Marzo 2025- Actualidad)

Cargo: Gestor Comercial Ibiza y Formentera

- Elaboración y gestión del presupuesto anual
- Gestionar cartera de clientes en venta directa
- Gestión de distribuidores y acompañamiento comercial
- Elaboración y seguimiento de acuerdos con clientes
- Búsqueda de nuevas oportunidades.
- Gestión de cadenas hoteleras.
- Informes sobre la situación diaria del grupo

Coca-Cola Europacific Partners (2023 - 2025)

Cargo: Desarrollador de Mercado

Funciones:

- Liderazgo y coordinación de estrategias comerciales en el mercado asignado.
 - Gestión integral de clientes de hostelería (diurna y nocturna), supervisión de incidencias y negociación de acuerdos.
 - Implementación de estrategias para maximizar la rentabilidad y crecimiento de ventas.
 - Análisis de competencia y desarrollo de planes de posicionamiento de marca.

Recurso de Puntos de Venta (Partner Coca-Cola) (2021 - 2023)

Cargo: Comercial Preventa

Funciones:

- Seguimiento de rutas comerciales de hostelería: distribución numérica y referenciación, pedidos semanales, cumplimiento de objetivos establecidos.
- Implementación de estrategias de optimización en ventas y rentabilidad.
- Análisis de mercado y seguimiento del desempeño del equipo de ventas.

Distribuidora Rotger (2017 - 2021)

Cargo: Gestor Comercial Ibiza

Funciones:

- Ejecución de estrategias comerciales para el crecimiento de la empresa.
- Expansión de cartera de clientes y recuperación de facturación en cuentas clave.

Mensajería Pitiusa (MRW) (2014 - 2017)

Cargo: Jefe de Tráfico y Operaciones

Funciones:

- Dirección de operaciones logísticas y optimización de procesos de entrega.
- Gestión de equipos de transporte y desarrollo de estrategias de eficiencia.

Ibertel Networks S.L. (2013 - 2014)

Cargo: Responsable Comercial

Funciones:

- Planificación y supervisión de estrategias comerciales en el sector telecomunicaciones.
- Captación y fidelización de clientes clave.

Dist. A. Guasch / Cafés Illy (2011 - 2013)

Cargo: Comercial

Funciones:

- Gestión estratégica de clientes y posicionamiento de marcas premium.
- Desarrollo de estrategias de marketing y fidelización de clientes.

Frutas y Verduras Hermanos Iborra (2006 – 2011)

Distribuidores de Gallina Blanca, Leche Pascual, refrescos y alcohol...

Cargo: Comercial

Seguros Santa Lucía S.A. (1995 - 2005)

Cargos:

- **Inspector de Sinistros (1999 - 2005):** Coordinación de tramitación de siniestros y gestión de relaciones con clientes.
- **Jefe de Equipo Comercial (1995 - 1999):** Liderazgo y supervisión de equipos de ventas, logrando mejoras en rendimiento y expansión de cartera.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Educación General Básica (EGB)
- Bachillerato sin finalizar

IDIOMAS

- Catalán: Nivel alto
- Inglés: Nivel básico

COMPETENCIAS INFORMÁTICAS

- Dominio avanzado de herramientas de Microsoft Office (Word, Excel, Access)
- Uso de plataformas digitales y software de gestión comercial

HABILIDADES Y COMPETENCIAS

- Liderazgo y gestión de equipos
- Estrategias comerciales y negociación
- Análisis de mercado y planificación estratégica
- Desarrollo de clientes y fidelización
- Optimización de operaciones y logística

DATOS ADICIONALES

- Permiso de conducir B1 y vehículo propio.
- Disponibilidad para viajar y cambio de residencia.

Nota: Toda la información expuesta podrá ser acreditada en caso de solicitud.