

SERGIO RIOS PROVENCIO

Comercial

+34 696065416

rios1987@hotmail.com

www.linkedin.com/in/sergio-rios-provencio

Profesional con más de 15 años de experiencia en el sector comercial, especializado en la gestión y expansión de carteras de clientes en el ámbito de la alimentación gourmet y la distribución nacional. Actualmente, como Representante de Ventas en EPC Gestión Comercial, soy responsable de la gestión de una cartera de más de 300 clientes, donde he logrado un crecimiento sostenido de las ventas, superando el 20% anual. Mi enfoque se centra en la fidelización de clientes, la negociación estratégica con proveedores y la creación de ofertas personalizadas que maximicen tanto la rentabilidad como la satisfacción del cliente.

A lo largo de mi carrera, he desarrollado habilidades sólidas en la captación de clientes, la coordinación con distribuidores y el cumplimiento consistente de objetivos comerciales. En mi anterior rol en PROGUISO, S.L., gestioné con éxito una cartera de más de 1000 cuentas a nivel nacional, mejorando las relaciones comerciales y asegurando la disponibilidad de productos. Mi pasión por el desarrollo de negocios y mi capacidad para trabajar bajo presión me han permitido contribuir al crecimiento de las empresas con las que he trabajado.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Comercial para EPC Gestión Comercial (2017 - Presente)

- Responsable de la gestión comercial en una de las principales empresas de alimentación gourmet, trabajando con marcas destacadas como Salgot, Westfalia y Negrini.
- Desarrollo y mantenimiento de una cartera propia de más de 300 clientes, enfocada en la fidelización y el crecimiento.
- Negociación constante con clientes y proveedores para asegurar relaciones comerciales duraderas y rentables.
- Diseño y presentación de ofertas y promociones personalizadas para maximizar las ventas y la satisfacción del cliente.
- Superación de los objetivos anuales de ventas de manera consistente, contribuyendo al crecimiento del negocio.
- Crecimiento sostenido de las ventas anuales, superando un 20% en comparación con el último año.

Comercial para PROGUISO, S.L. (2009 - 2017)

- Gestión activa de una amplia cartera de clientes, desde pequeños comercios hasta grandes empresas, mejorando la relación con cada uno de ellos.
- Captación y expansión de la base de clientes, alcanzando un total de más de 1000 cuentas a nivel nacional.
- Coordinación con distribuidores en todo el país para asegurar la disponibilidad de productos y la satisfacción de los clientes.
- Consistente cumplimiento de objetivos comerciales, demostrando habilidades para trabajar bajo presión y maximizar resultados.

Ayudante de oficina y almacén para EUROMULTIOCIO S.A. (2008)

Reponedor para Maxcoop (2007 / 2008)

EDUCACIÓN

Ciclo Formativo de Grado Superior Gestión Comercial y Marketing, Comercio y Marketing en I.E.S Ciudad Escolar (2007 - 2008)

IDIOMAS

- Inglés (Intermedio)
- Español (Nativo)

APTITUDES

- Elaboración de propuestas
- Estrategia de ventas
- Operaciones de venta
- Negociación
- Captación de clientes
- Habilidades Sociales