



28523 Rivas Vaciamadrid - Madrid

ID 45185. Alejandro

Información personal

Estado civil: Separado

- Nacionalidad: Española
- Fecha de nacimiento: 16 de Agosto de 1983
- Lugar de nacimiento: Las Rozas - Madrid
- Familia: 2 hijos

Estudios

- Bachiller

Colegio Los Sauces. Los Peñascales. Torrelodones

- Curso Superior de Administración, Economía y Finanzas
Centro de Estudios Retamar, Pozuelo de Alarcón – Madrid

Prácticas en Oficinas Centrales de la Cadena Supersol. Madrid

Cursos Realizados

- Elaboración de estrategias / Objetivos / Productos / Control de Resultados / Incentivos / Comisiones / Premios y Recompensas/ Estudios de Mercados y Competencia/ etc.
- Liderazgo
- Gestión de Dirección de equipos comerciales.
- Estrategias de Ventas, Marketing, Prospección, Clientes, Productos, Tipos de mercado y Canales Indirectos

Experiencia profesional

- **Otros**

- Entrenador personal.
- Adaptación deportiva a distintos niveles físicos.
- Aplicación de técnicas de entrenamiento, masaje y recuperación.

2004 – 2005 BODUM

- Encargado general de la tienda en el complejo de moda “Las Rozas Village” responsable del Servicio a los Clientes y Venta de productos de la marca.

2006 – 2010 RESTAURANTE ZENIT (Las Rozas- Madrid)

- Gerente, responsable global de la actividad del establecimiento, Relaciones Publicas, organización de comidas, cenas y eventos especiales. Gestión de proveedores y logística. Facturación y Contabilidad. Acciones de Marketing para la captación de Clientes.

2010 – 2012 MAPFRE Seguros (Agente) Madrid

- Mantenimiento y ampliación de la Cartera de Clientes responsable de la prospección y Venta de productos, incentivos, análisis de operaciones comerciales, control de resultados,

2012 – 2013 Conservas Gourmet Madrid

- Comercial, responsable de la Venta y Distribución de Productos a nivel Nacional, Canal Horeca, Grandes Superficies y Grandes Cuentas, previsión de ventas, objetivos, análisis de mercados, bases de datos, facturación y logística.

2014 - Actualidad

RAFAEL SALGADO (Madrid)

- Comercial.Canal Horeca

Responsable de la Gestión en la Zona Centro- Noroeste (Sierra de Madrid).

Comercialización y Venta de productos del Portfolio de la Empresa en dicha Zona.

Prospección e Incremento de potenciales Clientes.

Mantenimiento y fidelización de la Cartera.

Gestión de cobros.

Atención al Cliente

Supervisión de pedidos y logística.

IDIOMAS:

INGLES

- Nivel 12 Trinity College.

INFORMATICA

- Word, Excel, Power Point, Internet, etc.

2021.