



ID-51946

19 de junio de 1971

28702 San Sebastian de los Reyes, Madrid

Formación académica

2019	Curso de Marketing Digital y Gestión Comercial de Ventas. CEFOVE Actualmente.
2013	Negociación y Cierre de la venta. Fundación Tripartita para la formación en el empleo.
2006-2010	Técnicas de ventas. Adecco Formación, S.A. Gestión Comercial Eficaz. Adecco Training.
2001-2005	Informática Programas Windows, Excell y Lotus. Jornadas de Formación distribuidas en tres módulos: "Sistemas de Negociación, Dirección de Equipos Comerciales y Sistemas de Organización" Mahou & San Miguel.
1991-1993	Técnicas de ventas y negociación. Madrid, Málaga, Sevilla y Barcelona.
1985-1987	Formación profesional "Imagen y Sonido" Instituto Príncipe Felipe (Madrid).

Experiencia Profesional

2018-2019	CAFES CAMUY Distribuidora Cervecera Zona Norte. Cargo: Promotor Comercial Función: Apertura de mercado e instalación de grandes equipos.
2017-2018	CAFENTO SL. Venta directa y ampliación de la cartera de clientes Cargo: Promotor Comercial Función: Apertura de mercado e instalación de grandes equipos.
2014-2017	EXTRELLA MADRID SERVICES S.A. Cargo: Responsable Comercial de Heineken. Función: Venta y dirección de equipo comercial.
2009-2013	ALCAHUZ DISTRUBUCIÓN HEINEKEN. Distribuidora Cervecera Zona Norte. Cargo: Comercial de Heineken. Función: Venta y dirección de equipo comercial.
2005-2008	INICIATIVAS SEDOX, S.L "DISBESA" Cargo: Comercial y responsable de equipo comercial. Función: Venta y dirección de equipo comercial.
2001-2004	EXTRELLA MADRID SERVICES S.A. Cargo: Comercial. Función: Venta
1996-2000	EXPLORACIONES HOSTELERAS AFAVE. S.A. Aguas Mondariz, S.A Cargo: Responsable de ventas zona Norte de Madrid. Función: Venta y dirección de equipo comercial.
1991-1995	UNIÓN CERVECERA, S.A. GRUPO AMSTEL CRUZCAMPO. Cargo: Comercial, seleccionado entre los 10 mejores vendedores para realizar cursos diferentes puntos de España. Función: Venta directa y ampliación de la cartera de clientes

Otros Comentarios

Me considero una persona activa con altos conocimientos en venta y negociación demostrable.

Habilidades de planificación y de organización cumpliendo plazos establecidos alcanzando los objetivos marcados.

Comunicativo y con iniciativa.