

ID-43542 RAÚL

EXTRACTO

Poseo un gran conocimiento del mercado de la hostelería, por mi bagaje profesional, avalado con más de 9 años de experiencia. Me identifico por mi capacidad de trabajo, mi autoexigencia, motivación, profesionalidad, y mi adaptación a cualquier reto profesional que se presente.

Con una dilatada experiencia, tanto en reparto, logística y comercial. Tengo como objetivos profesionales el desarrollo de una empresa del sector de la alimentación, retail y/o Horeca, a la par que el liderazgo de proyectos ambiciosos que requieran experiencia, motivación, compromiso y pasión, que son los valores que mejor me representan.

HABILIDADES

- Excelentes dotes de negociación.
- Capacidad de Creatividad e Innovación
- Alta orientación a resultados.
- Capacidad de liderazgo y relación interpersonal.
- Capacidad analítica, estratégica, de planificación y de negociación.
- Proactivo y con mucha actitud.
- Gran habilidad de comunicación y de trabajo en equipo.
- Capacidad de crear una amplia cartera de clientes.

CONTACTO

Dirección:
46117 - Bétera (València)

RESUMEN DE EMPLEO

DISTRIBUCCION ELABORADOS

Jefe Ventas/Gestor de equipo.
Agosto del 2017 – Actualidad

- Mantener a la empresa como referente en el mercado y ser un nexo de unión entre el cliente y la empresa.
- Dirigir el equipo compuesto por 9 rutas, 5 auto ventas, 4 repartidores y 2 cubre rutas.
- Fomentar y velar por el equipo para ser competitivo y comprometido para llegar a los objetivos, tanto de facturación, margen comercial y cobros.
- Analizar desviaciones y actuar dando una solución.
- Definir junto a la dirección los planes estratégicos, reestructuración de las zonas, objetivos y necesidades de cada ruta, incentivos individuales, promociones mensuales y el cierre del mes (TAM).
- Organizar vacaciones y seguimiento del mantenimiento de los vehículos comerciales.
- Captación de nuevos clientes necesarios para cada ruta y incrementar lealtad en la cartera ya de clientes.
- Gestionar grandes cuentas.

DISBESA

Gestor Plus / Delegado Comercial
Julio 2015 – Agosto 2017

- Seguimiento del rendimiento y las condiciones de las instalaciones y el equipo.
- Reparaciones y reemplazos de componentes cuando fuese necesario.
- Creación de informes detallados para el gerente.
- Captación de clientes y mantenimiento de la cartera actual de la zona A con 11 rutas, apoyar a los comerciales al desarrollo de la misma.
- Detectar oportunidades de crecimiento con sus correspondientes planes de acción y fidelización, aportando volumen, coste y evaluación de resultados, reporte de las referencias de la competencia.
- Gestión y mantenimiento de cobros, mermas e impagados de la zona A, reducción del 2%.
- Captación, seguimiento y consecución de clientes nuevos y desarrollo de nuevos negocios rentables y aumentar el negocio actual.
- Generar rotación, distribución numérica y desarrollar el punto de venta y portafolio, (Efectividad +6%)
- Consecución de objetivos claros y consistentes con las metas de Empresa.
- Revisar resultados frente a objetivos en las reuniones semanales con los comerciales de las rutas y poner en marcha acciones correctoras cuando sea necesario.
- La elaboración de estrategias y planes de acción, rentabilidad (+49%).
- Negociación y cierre de acuerdos y contrato con clientes de gran consumo incremento de +12.5%).

DRINKS LEVANTE:

Comercial Gestor de Ruta.
Marzo 2010 – Julio 2015

- Coordinación de las tareas tales como, ventas, cobros y logro de objetivos, visitas y negociaciones a los clientes de la ruta asignada.
- Resultados satisfactorios.
- Capté 112 nuevas cuentas, incrementé las ventas de las cuentas en un 8,8%, aumenté el número de referencias promedio en clientes de 14%.
- Contribuí a una reducción de las facturas impagadas en un 3%, reduje las incidencias de administración y logística en 9%.
- Colaboré en la gestión de cadenas organizadas con un incremento de ventas del 6%.

TEMPOCASA

Dueño de Franquicia Tempocasa
Marzo 2003 – Febrero 2010

- Gestionaba un equipo de 4 comerciales.
- Organizaba las rutas diarias, realizando las búsquedas de inmuebles en las zonas demandadas por los clientes, impartía diariamente reuniones motivadoras.
- Revisaba las tasaciones.
- Me ocupaba personalmente de los portales publicitarios y de la gestión y, acompañamiento, a las financieras con las que trabajaba o, en su defecto, la conseguía por otras entidades.

ZARA

Empleado Comercial
Septiembre 1998 – Diciembre 2002

- Desempeñaba el trabajo de atención al cliente, reposición de tienda, pedido del faltante en mercancía a la central, verificación de albaranes.
- Los últimos 6 meses me formaron para el puesto de cajero central. En esa posición mi trabajo consistía en apertura y cierre de caja, cobro al cliente, cambio y devolución de artículos, realizar tarjetas regalo y chequear los inventarios.

FORMACIÓN PROFESIONAL

BACHILLERATO

Colegio Juan XXIII, Burjassot.

DIPLOMATURA EN GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Universidad de València

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Mejoras Terminales Hand Held para comerciales.
- Canal Conveniencia.
- Política Comercial.
- Proceso de Ventas.
- Gestión del Tiempo.
- Aplicaciones informáticas.
- Curso de Técnicas Ganando con cada cliente.
- Curso Visitas Comerciales y atención al cliente.
- Informática: Conocimiento Nivel Alto Office e Internet.
- Carnet de conducir: A, B, BTP. Todos en Vigo.