

ID-50520 ALBERTO



Datos personales

CP 46970

Fecha de nacimiento 16/04/1982

Experiencia Profesional

2018-Actualidad Saltoki

Comercial Externo

Funciones: Gestión de cartera de clientes y captación nuevos clientes

-Visitas de clientes y fidelización de los mismos. Seguimiento y realización de presupuestos. Acciones comerciales - atención personalizada a nuevos clientes y presentación de productos, apoyo comercial en obra. Gestión de Crédito – Gestión de cobros e impagos de clientes y formalización de línea de crédito. Trabajo por objetivos. Reporte diaria a mi superior de visitas comerciales, situación del mercado. Seguimiento semanal de objetivo trimestral.

2016-2018 **Bricomart**

Jefe de Sector (2016 – 2018)

Funciones: Gestión equipo comercial-Realización de horarios anuales de colaboradores y contratación de nuevas incorporaciones. Aprovisionamiento y calidad del stock - Gestión de pedidos e inventarios semanales para garantizar los stocks del sector.

Realización del Plan de Acción Comercial Anual - Planificación de las acciones comerciales a realizar durante el año, se decide publicidad, montaje de SAT y exposiciones y apuesta para las familias estratégicas a trabajar durante el año.

Competencia- Identificación y chequeo de los mayores competidores de la zona para definir los PVP frente a la competencia. Gama - Clasificación y adaptación de la gama según las necesidades de nuestros clientes objetivo. Visitas a obra -Acompañamiento a nuestros clientes a obra para una gestión sobre el terreno de las necesidades de cada fase de la obra.

2005 - 2016 **La Plataforma de la Construcción**

Técnico Comercial (2010 - 2016)

Funciones: Gestión de cartera de clientes y prospección nuevos clientes -Visitas de clientes y cierre de ventas. Acciones comerciales - atención personalizada a nuevos clientes y presentación de productos y mercancía, apoyo comercial y prospección de mercado, captación de nuevos clientes. Marketing telefónico de productos y

promociones internas. Gestión de Crédito – Gestión de cobros e impagos de clientes y formalización de línea de crédito.

Jefe de Grupo Construcción, Cerámica y Ferretería (2008 – 2010)

Funciones: Acciones comerciales, control y gestión de stocks, coordinación de turnos de personal y realización de revisiones y establecimiento de objetivos anuales. Realización y reclamación de pedidos, apoyo en la sala de ventas, preparación de inventario general, contacto con clientes y proveedores. Gestión y realización de carteras internas.

Vendedor (2005-2008)

Funciones: Atención a clientes, realización de inventarios diarios, gestión de transportes, ubicaciones y reposición de materiales. Seguimiento de cartera interna de clientes.

Formación Académica

Modulo Superior gestión y dirección de empresas 2002 en Instituto Misericordia.
Modulo Grado medio gestión administrativa año 1999 en Colegio Santa Cruz.
Graduado Escolar año 1998 en Amadeo Tortajada C.P.

Formación Complementaria

Curso de Informatica office (Windows, Excel, Word, Acces, Internet) año 2006.
Nivel de usuario.

Curso de Soldador en el año 2000, duración de 900 horas más practicas.

Perfil profesional

Soy ordenado, entusiasta y responsable. Me gusta el trato directo con la gente, pues disfruto de mi carácter abierto y mi capacidad de relación con los demás. Es por tanto que me gusta mucho trabajar en equipo.