

JOSUÉ NESTAR

Móvil 625 59 82 39

Email nestar2017@outlook.com

Dirección Paseo de la Castellana 221
28046 Madrid

Perfil

Ingeniero Agrónomo con Vocación Comercial. Apasionado de las ventas y del mundo del Packaging en los últimos años, mis inquietudes por optimizar resultados me han llevado a formarme en la Ciencia de Datos, mejorando mi capacidad para toma de decisiones en cuanto a; Estrategias Comerciales, Nuevas tecnologías, Optimización de Recursos y Desarrollo de Nuevos Negocios

Objetivos

- Aplicar los conocimientos adquiridos tanto por mi formación como por mi experiencia, para entregar un trabajo de calidad con resultados consistentes.
- Pertenecer a un equipo de trabajo donde pueda construir relaciones orientadas a la colaboración, para lograr los objetivos comunes a través de metas claras.
- Integrarme a un ambiente laboral, donde siga aprendiendo y capacitándome, en donde pueda desarrollar mi talento de manera continua, para adquirir experiencia desenvolviéndome dentro de la empresa con eficiencia y responsabilidad.

Experiencia profesional

22-ACTUALIDAD FLEXOMED

Técnico Comercial

Desarrollo de Negocio de la zona Centro de España
Gestión de Cartera de clientes Existente
Captación de Nuevas Cuentas
Análisis y Prospección de Mercado
Presentación de Informes y estrategias

2020-22 GREEN FARMS

Responsable Del Departamento de Ventas (Brand Manager)

Representante de Bodegas Españolas de Vinos,

- Trabajando en los Departamentos de Food Service de las empresas distribuidoras.
 - o Ventas, visitando a clientes existentes y desarrollando mercado haciendo clientes nuevos.
 - o Promocionar la marca mediante todo tipo de Activaciones
 - o Prospección de Mercado y reuniones con clientes tanto existentes como nuevos.
- Toma de decisiones para Estrategia de Mercado a partir de Datos.
- Presentación de Informes y estrategias.

Jefe de Equipo de Dpto. Vinos y Licores

- Trabajando en los Departamentos de Food Service de Tzanetatos.
 - o Ventas, visitando a clientes existentes y desarrollando mercado haciendo clientes nuevos.
 - o Gestionar, organizar y monitorear al equipo comercial.
 - o Reuniones con clientes de Grandes Cuentas, negociaciones de acuerdos.
 - o Desarrollando nuevos mercados.

2018-20 SIMPLY NATURAL HARVEST

Sales Manager

Gestionar y organizar al equipo comercial.
Responsable de Grandes Cuentas y Canal Retail.
Toma de decisiones para Estrategia de Mercado a partir de Datos.
Creación de CRM propio para obtención de Data.
Presentación de Informes y estrategias.
Planificador de la Estrategia de la empresa.

- 2016-18 GRUPO SOMA NATURAL**
Responsable de Producción y Ventas
Responsable del departamento de Ventas, Producción y Calidad de la empresa.
Coordinador del departamento Comercial y responsable del canal Retail.
Elaboración de manuales de Procedimientos de producción de los distintos cultivos ecológicos.
Elaboración de Manuales de envasados y procesos de Calidad.
- 2011-16 NESTAR SERVICIOS INTEGRALES S.L**
Empresa de Fuerzas de Ventas (Comercializadores de Energía; Iberdrola, Endesa, Fenosa...)
Director Gerente.
Responsable del Dto. Ventas.
Responsable de negociaciones con Clientes y proveedores
Planificación y Gestión de equipos de Trabajo.
- 2010-11 EMSUR S.A**
Responsable de la Delegación Zona Norte.
Gestión de la Cartera de Clientes.
Desarrollo de Negocio y ampliación de cartera.
Asesoramiento general a clientes.
Generación de ofertas y seguimiento.
- 2006-2010 LITOTÚRIA S.A**
KEY ACCOUNT MANAGER – KAM (2009).
Organización de las tareas comerciales y planificación de la agenda de trabajo del departamento.
Confección de los diferentes planes estratégicos.
Elaboración, supervisión y seguimiento de ofertas y presupuestos.
Planificación de equipos de trabajo.
- Delegado de Zona la Norte de España (2006).**
Tareas comerciales.
Prospección de mercado.
Desarrollo de Negocio.
Asesoramiento general a clientes.
Generación de ofertas y seguimiento.
- 2000-2006 NUTREXPA**
Departamento de Calidad.
Control y análisis de materias primas recibidas.
Muestreos directos de producción, análisis de muestras.
Seguimiento de los Planes de Seguridad Alimentaria.
Seguimientos de trazabilidad de producciones.
Implantación de Norma ISO9000.

Educación y Entrenamiento

- **INGENIERIA EN INDUSTRIAS AGRARIAS Y ALIMENTARIAS.**
U.V.A UNIVERSIDAD DE VALLADOLID (1998/2003)
- **ANALISIS DE DATOS PARA TOMA DE DECISIONES CON IBM COGNOS ANALYTICS**
(UNIVERSIDAD T. MONTERREY 2020)
- **CURSO MICROSOFT POWER BI** (G. TALENT 2019)
- **INTRODUCCIÓN A PROGRAMACIÓN ESTADISTICA CON R. Y PYTHON** (COURSERA 2019)