

David
P.



Comercial de Ventas

Formación

1997 - 2002 *Diplomatura Magisterio de Educación Primaria*
Universitat Illes Balears

Experiencia Laboral

Abril 2014 – Actualidad

Distribuciones y Logística SANFRA S.L.
Jefe de Ventas

- **Temporada Alta** : Gestión y control de 5 comerciales y sus respectivas rutas (4 rutas en Ibiza y 1 en Formentera). Negociación con los proveedores de las promociones aplicar y marcar objetivos comunes y control para su consecución. Puesta en marcha de dichas promociones. Control quincenal de las numericas por producto/cliente y mensual de los acuerdos cliente/proveedor. Acompañamiento a vendedores en sus rutas. Fidelización de clientes. Actuación en problemáticas graves del cliente ya sea por morosidades o defectos en logística, roturas de stock etc. Negociación de los acuerdos cliente-medio ya sea a través de bonificaciones periódicas y/o por volumen de ciertos proveedores.

Realización control y desarrollo de las grandes cuentas, 20 clientes mas importantes (Discotecas, cadenas hoteleras, Beach clubs), control de stocks seguimientos de las promociones y/o acuerdos y gestión de cobros.

- **Temporada Baja** : Gestión de cobros y morosidades, Negociación con cadenas hoteleras y grandes cuentas, desarrollo de mercado, Puesta en marcha y seguimiento campaña de navidad. Visitas con proveedores para introducción de nuevos productos y/o proveedores, Visitas con clientes a bodegas de proveedores. Visitas exhaustivas a clientes potenciales y sondeos de mercado. Campañas de Semana Santa y aperturas.

Mayo 2012 – Enero 2014

Coca-Cola Iberian Partners
Comercial Ventas & Promotor Marketing

Comercial Ventas: Desarrollo de productos, gestión de clientes y cobros, apoyo campañas nacionales Presencia y visibilidad de las marcas en los establecimientos. Aplicación de campañas mensuales, entregas de valor añadido a clientes en San Antonio y San Juan. De 1 Nov. a enero clientes Sta Eulalia , San miguel, San Juan Talamanca.

Abril 13 – Enero 2014

Canal Nocturno : Sumadas a las responsabilidades como Comercial de Ventas realizaba organización de fiestas con personal externo. Cursos de coctelería y potenciación de energéticos y tónicas.

Nov 13 – Marz 13

Promotor Mkt. : Apoyo al distribuidor de Formentera acompañando a los comerciales, desarrollo de mercado, posicionamiento de la marca en eventos, gestión de eventos extraordinarios , fiestas, observación del cumplimiento de pactos de imagen en discotecas. Visitas de mercado

Mayo 12 – Oct 12

Enero 2006 – Abril 2012

Eurosystem Baleares - Ibiza
Comerial de Ventas & Responsable de Compras

Empresa familiar dedicada a la venta de productos de fontanería, calefacción, cocinas, piscinas y tratamiento de aguas. Realizando la función de gestión de proveedores, expansión de mercado, gestión de cobros y captación de nuevos clientes. Especializado en nuevas tecnologías, ahorro de recursos, control de gastos realización de presupuestos y ejecución de los mismos. Cierre de acuerdos con proveedores y apoyo de los clientes en funciones más usuales. Formación continua sobre nuevos productos para poder realizar la venta y asesorar a los clientes y realización de presupuestos.

Enero 2003 – Noviembre 2005

Frutos Secos -- Ibiza
Comerial

Canal HORECA y alimentación moderna de productos diversos (frutos secos, chocolates, importación, repostería bebidas alcohólicas etc.) Zona de venta (Cala Llonga, Sta Eulalia, Es Canà, San Carlos, Portinatx y Cala San Vicente)

Junio 2000– Diciembre 2002

Ibicenca de Merchandising - Mallorca
Responsable reponedores de Coca-Cola & Vendedor Merchandisier

Idiomas

Castellano	<i>Lengua Materna</i>
Ibicenco	<i>Lengua Paterna</i>
Inglés	<i>Nivel Medio</i>
Francés	<i>Nivel Alto</i>

Información complementaria

Conocimientos de informática a nivel usuario (Microsoft Word, Excell, Power Point, Correo Electrónico etc)

Carnet de conducir B-1 & vehículo propio.

Disponibilidad para viajar.