

ID-4592

A Coruña



Formación

- **INEF**
1990-1994
- **Bachillerato -Rosalía de castro**
1985-1989
- **EGB**
1976-1984

Experiencia laboral

Gestor comercial en Groupe Seb Ibérica:

09/2016 - Actualidad:

- Gestor comercial realizando visitas a los puntos de venta según el orden establecido; Planificación, realización de pedidos, chequeos y elaboración de los informes de acuerdo con los consignas de la empresa.
- Negociación.Siguiendo la metodología, según los pasos establecidos para visitas comerciales.
- Construir relaciones comerciales duraderas en el tiempo con los jefes de sección, encargados y dueños de tiendas visitadas.
- Elaboración de ofertas, programación de eventos especiales y negociación en grupos de compras asignados a mi ruta.
- Consecución de objetivos, preparación de campañas, manejo PLV.
- Visita tiendas tradicionales e Hipermercados de mi ruta y marcados tiempos de visita para cada cliente, organizado por rutero, planificado por importancia según criterios de la empresa.
- Devolución y abono de producto defectuoso o dañado.
- Suministrar a los clientes el conocimiento técnico necesario.
- Implantación productos de campaña y su publicidad correspondiente.
- Recopilación de datos e información sobre los participantes en el mercado, competencia, clientes, novedades y precios.

Gestor punto de venta en Unilever

2015 - 2016

- Realizar visitas al punto de venta según el orden Adecuado: planificación y elaboración de informes de acuerdo con las consignas de la empresa.
- Colaborar y construir relaciones a largo plazo con los clientes.
- Implantación de productos nuevos buscando siempre la mejor visibilidad de mi producto. - Chequeo ofertas y precios de la competencia en punto de venta.
- Colocación de segundas exposiciones y negociado de cabeceras. - Elaboración de informes necesarios.
- Clientes visitados: ECI, Carrefour, Alcampo, Eroski

Delegado para Galicia. Frutos secos Reyes

2012 - 2015

- Consecución objetivos y de margen en el mercado asignado y en el tiempo determinado, negociación con los gerentes y puntos de venta principales.
- Realizar visitas al punto de venta según el orden adecuado: Planificación, y elaboración de informes de acuerdo con los estándares de la empresa.
- Realizar los estándares de merchandising en cada punto de venta; Exposición, comunicación de precios, reposición de lineal y colocación de materiales POS.
- Implantación de productos nuevos buscando siempre la mejor visibilidad de mi producto
- Chequeo ofertas y precios de la competencia en punto de venta.
- Introducción de producto propio y ayudando a los comerciales de los distribuidores a cumplir objetivos marcados por su empresa en el día a día.
Clientes visitados: Cafeterías, restaurantes, supermercados tradicionales.
- Llevando almacenes mayoristas como distribuciones Regueiro, El paraíso del niño, distribuciones Golfi ,exclusivas Aldamarsa y todos gestionados con el máximo rigor y calidad, fomentando relaciones comerciales duraderas y fructíferas para alcanzar los objetivos propuestos en el tiempo.
- Colaborar y construir relaciones a largo plazo con los clientes.
- Preparación de campañas y ofertas puntuales, colocación de exposición en el punto de venta.
- Devolución y abono del producto defectuoso o caducado.
- Control de stock.
- Negociación y acuerdos puntuales en el punto de venta.

Delegado comercial para Galicia en Groupe Seb Ibérica

2004 - 2012

- He realizado las funciones de Gestor comercial realizando visitas a los puntos de venta según el orden establecido; Planificación, realización de pedidos y elaboración de los informes de acuerdo con las consignas de la empresa.

- Negociación; Siguiendo la metodología, según los pasos establecidos para visitas comerciales.
- Construir relaciones comerciales duraderas en el tiempo con los jefes de sección, encargados y dueños de tiendas visitadas.
- Elaboración de ofertas, programación de eventos especiales y negociación en grupos de compras asignados a mi ruta
- Consecución de objetivos, preparación de campañas, manejo PLV.
- Visita tiendas tradicionales e Hipermercados de mi ruta y marcados tiempos de visita para cada cliente, organizado por rutero, planificado por importancia según criterios de la empresa.
- Devolución y abono de producto defectuoso o dañado.

Vendedor para Warner Lambert España

1997 - 2004

- Realización de pedido siguiendo los pasos marcados por la empresa.
- Consecución de objetivos de ventas, calidad y margen comercial.
- Visitar los puntos de venta tradicionales (bares, gasolineras, restaurantes y locales nocturnos.
- Cumplir la ruta establecida por mi empresa.
- Colocación de exposición y material POS.
- Acciones de marketing en bares, restaurantes supermercados, estancos
- Control del mercado; Recopilar datos de mercado y de la competencia en el punto de venta, precios y promociones.

CURSOS REALIZADOS:

- Curso de iniciación y técnica de ventas colegio profesional agentes comerciales.
- Curso de iniciación y técnica de ventas colegio profesional agentes comerciales.
- Curso Performance Managent System (planificación de la actuación, evaluación del rendimiento y planes de desarrollo fuerza de ventas).oficinas centrales.
- Curso de ventas de productos de consumo a la distribución.
- Curso de dirección de venta y negociación de grandes cuentas.
- Actualmente estoy en un curso de inglés

IDIOMAS

- Castellano: Nativo
- Gallego: Nativo
- Inglés: Medio