

DAVID REBOLLO

12/01/1988

DELEGADO COMERCIAL, GESTOR COMERCIAL Y DESARROLLADOR DE MERCADO

OBJETIVO

Asumir nuevos retos profesionales en el ámbito comercial y la gestión de equipos humanos, así como compartir mis experiencias y visión para que ayuden a alcanzar las mas altas expectativas a la compañía

PERFIL

Comercial del area de ventas y gestión de la distribución, que alienta y promueve el trabajo en equipo la mejora continua y el desarrollo profesional, buscando siempre la mayor eficiencia e identificando nuevas oportunidades de negocio además de incrementar la fidelidad de los clientes ya existentes

INFORMACIÓN DE CONTACTO

Móvil: 678464349
redamarti@gmail.com
Calle Fuente la zanja 40
Arroyo de la encomienda (47195)

HISTORIAL LABORAL



DELEGADO COMERCIAL ZONA CENTRO ENERYETI COMPANY

(Agosto 2024 - Noviembre 2025)

- Captación activa de nuevo negocio, prospección de distribuidores y clientes potenciales
- Gestión directa de la cartera actual de distribuidores de zonas asignadas.
- Desarrollo y ampliacion de la red comercial, tanto en impulso como en proximidad y HORECA.
- Acompañamiento comercial en campo y seguimiento de la ejecución de marca en punto de venta.
- Identificación de oportunidades para nuevos clientes, canales o formatos.
- Resolución de incidencias operativas y coordinación con areas internas (logística, administración...)
- Reporte de resultados y definición de estrategias con la dirección comercial.

GESTOR COMERCIAL

GM CASH (Transgourmet Iberica S.A)

(Enero 2022- Julio 2024)

- Prospección comercial y gestión de la cartera activa de clientes, consecución de objetivos comerciales planteados.
- Identificación y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio, así como cierre de acuerdos con potenciales clientes.
- Gestión y desarrollo de las relaciones con los clientes, contacto constante con los clientes para comprender sus necesidades e identificar y resolver incidencias además de garantizar el cumplimiento de los compromisos acordados.
- Trabajar con otros departamentos para brindar el mejor servicio con el objetivo de satisfacer las necesidades de los clientes HORECA.

GESTOR COMERCIAL

AQUASERVICE

(Septiembre 2018- Enero 2022)

- Gestión de clientes asignados en la zona para alcanzar los objetivos marcados por la compañía, identificar nuevas oportunidades de negocio, captar y fidelizar clientes, en ambos canales: residencial y HORECA
- Programación de visitas comerciales.

DELEGADO DE DISTRIBUCION CASTILLA Y LEON

KE BONITO REPRESENTACIONES

(Febrero 2015 - Agosto 2018)

- Gestión de los centros asignados en la zona de actuación y soporte de los mismos.
- Desarrollo de la imagen de las marcas a través de la venta y promoción de los nuevos productos de las compañías.
- Planificación, coordinación, desarrollo y consecución de objetivos marcados por la compañía.

COMPETENCIAS

- Programas de Microsoft Office. (Nivel Avanzado)
- Diseño de paginas web.
- Buenas habilidades comunicativas.
- Diseño de catálogos y logotipos.

IDIOMAS

- Castellano
- Ingles (Nivel Medio)

OTROS DATOS DE INTERES

- Disponibilidad de movilidad geográfica
- Carnet de conducir tipo B1

FORMACIÓN REGLADA

Universidad de Valladolid
Licenciatura en Publicidad y Relaciones Publicas
Septiembre 2007 - Junio 2012

FORMACIÓN NO REGLADA

- curso marketing digital (Aspasia) abril 2022
- curso técnicas de negociación (Aquaservice) marzo 2019
- curso técnicas de cierre de ventas (Aquaservice) septiembre 2019
- curso marketing y publicidad aplicado a la empresa (Multicaller) mayo 2017