

ID-58356 GONZALO



04/01/1976
Galapagar (Madrid) 28250

Experiencia

Colaboración. Venta de Software en canal hostelería
Enero 2021 - Actual

Jefe de Equipo / Ventas

Glück & Sweet(VIDAL GOLOSINAS) (Gran consumo y alimentación)
Septiembre 2017 – mayo 2020

Gestión de un equipo de ventas 14 personas incluyendo logística, contratación, formación, supervision de rutas etc .

Responsable Zona Centro

BODEGAS BALBAS, S.L. (Gran consumo y alimentación)
Septiembre 2015 – Julio 2017

Responsable de coordinación de rutas comercial con Distribuidores, acompañamientos. Negociación y cierre de acuerdos comerciales.

Responsable de ventas Madrid

Deproes Bebidas S.L. (Hostelería y restaurantes)
Mayo 2013 - Septiembre 2015

Responsable de área de ventas Madrid. Empresa de distribución hostelera, bebidas y alimentación, Canal Horeca. Coordinación de rutas, pedidos, entregas. Control de precios, configuración de promociones. Atención a grandes cuentas, Grandes Superficies, Establecimientos Hosteleros, alimentación y bebidas. Especializado en apertura de mercado para bebidas específicas: Ginebras Premium, Vinos denominación de origen, Vermuts, Aceites, Café. Cartera de clientes propia en Madrid con 70 clientes activos.

Jefe de Ventas

Kukuxumusu S.L. (Industria textil y moda)
Julio 2010 - Abril 2013

Jefe de ventas Zona Centro. Responsable de definición y aplicación de la línea estrategia comercial, gestión de delegados al cargo. Desarrollo de clientes en cartera y captación de clientes nuevos. Control de resultados y objetivos del equipo. Representación de la empresa en Ferias y eventos públicos. Elaboración de Plan de Negocio Anual y su desarrollo mediante un Plan Comercial Mensual y Despachos Mensuales Individuales.

JEFE DE VENTAS REGIONAL MADRID

ELIS MANOMATIC S.A.
Julio 2005 - Julio 2010

Jefe de Ventas Madrid de departamento comercial con grupo Pymes 6 comerciales y grupo Grandes Cuentas 2 comerciales. Sector servicios industriales, soluciones textiles (vestuario profesional), e higiene. Reclutamiento, formación, acompañamiento en negociación y cierre. Coordinación de estrategia comercial.

JEFE DE VENTAS

OFISERVICE
Febrero 2001 - Junio 2005

Coordinación de fuerza de ventas

Estudios

Master Direccion Comercial y Marketing CEUPE Universidad de Alcalá de Henares

Universidad de Alcalá CEUPE
Septiembre 2011 - Septiembre 2012

Grado en Administración y Dirección de Empresas

ESCUELA UNIVERSITARIA ESTUDIO EMPRESARIALES, EL CANO, BILBAO.
Septiembre 1995 - Junio 2000

Idiomas

Inglés

Nivel medio

Conocimientos

-  Captación de cuentas ☐
-  Elaboración de propuestas c... ☐
-  Informes de resultados come... ☐
-  Microsoft Excel ☐
-  Microsoft Office ☐
-  Microsoft Outlook ☐
-  Microsoft Word ☐
-  Negociación de ofertas ☐
-  Prospección de clientes ☐

Otros datos

Carnet de conducir
B

Vehículo propio
Sí