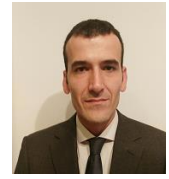


ID 35554



Barcelona.

Fecha y lugar de nacimiento: 18 de Febrero de 1981, Barcelona.

OBJETIVO

Seguir aplicando mis conocimientos en el ámbito de la gestión para adquirir mayor experiencia y responsabilidad.

FORMACIÓN

- Curso de Actitudes & Técnicas de venta - MRC 2014
- Curso de Formación de ventas - Kaiku 2007
- Curso de informática y ofimática – Aites 2001
- E.G.B 1996 –Bon Pastor

IDIOMAS

Castellano:

Lengua Materna

Catalán:

Hablado, nivel muy alto

Escrito, nivel muy alto

OTROS

Carnet de conducir B

Coche propio.

EXPERIENCIA LABORAL

Key Account Julio 2015 - Actualmente
Carnes y Vegetales S, A. (Apis Group)

Gestor de cuentas Nacionales y regionales.

Realización de plan de ventas e implantación de nuevos productos. Planificación de promociones, control de beneficios, incluyendo plan TRADE, captación nuevos clientes (Retail y Horeca). Analizar la necesidad del cliente tanto en Marca Propia como en Marca de Distribución, Cotización de MDD en referencias estacionales como continuas, proyección de nuevos formatos según la cadena, gestión de la viabilidad de los proyectos propuestos por el cliente desde un inicio hasta el final.

Zona: Cataluña, Aragón, Andorra, Levante y Baleares.

Gestor Punto de Venta Septiembre 2012 – Junio 2015
Grupo Empresarial Palacios Alimentación S, A.

Actualización de precios de mercado, organización de planes de acción para la ampliación tanto de lineal como de nuevos productos en los centros, negociación de cabeceras, promociones, expositores y degustaciones.

Zona: Cataluña, Aragón y Andorra.

Gestor Punto de Venta Marzo 2005 — Agosto 2011
Kaiku

Seguimiento del mercado y valoración de las ventas, organización de planes de acción y promoción para la ampliación de ventas en grandes superficies como Carrefour, Alcampo, El Corte Ingles, Gros Mercat, Makro, etc... Captación de nuevos clientes en restauración y pequeño comercio.

Zona: Cataluña

Gestor Punto de Venta Diciembre 2001 – Febrero 2005
Grupo Dhul.

Realización de pedidos según ruta mensual y captación de nuevos clientes en pequeño comercio, gestiones administrativas, y reposición en tiendas. Promoción de nuevos productos siguiendo el plan de acción sobre el incremento de ventas y atención al cliente tanto telefónico como presencial.

Zona: Cataluña

Gamma Loren 2000 Junio 2001 – Noviembre 2001

Fabricación de ventanas y puertas de aluminio, según necesidad del cliente.

Transportes Curber Noviembre 2000 – Mayo 2001

Gestión del almacén, realización de rutas y gestiones administrativas.

Carpintería Loren Abril 1998 – Octubre 2000

Preparación de Material y colocación de Puertas