

ID-65366 Luis David

Nacionalidad: Portugués (Nacido en Venezuela)

Licencia de conducir: Si (B)

Fecha de Nacimiento: 29-08-1981

Dirección: Campo Real



EXPERIENCIA:

Octubre 2023 / Actual

Asesor Comercial / Captador

Encafri S.A.

Chinchon-Madrid-España

Realizar Prospecciones en la zona de trabajo asignada, planificación diaria de trabajo para la ruta, cobros, productos que el cliente ha dejado de comprar por alguna razón. Promover los productos de las compañías Unilever y Frigo en helados y food solutions ofreciendo promociones para la captación de volumen de ventas en los clientes. Colocación de material promocional en los clientes y tiendas de conveniencia.

Febrero 2022 / Septiembre 2023

Asesor comercial

Transgourmet Ibérica

Madrid-España

Realizar prospecciones de mercado en la zona de trabajo definida Identificar los clientes objetivo y preparar un plan de acción. Preparar la oferta comercial adecuada para cada tipología de cliente. Alta de cliente:

Assegurar que se dan todos los pasos correctos para activar al cliente en el sistema.

Arranque y desarrollo del cliente.

Gestionar las incidencias en las entregas a los clientes.

Hacer seguimiento y revisión mensual del nivel de servicio.

Revisar periódicamente la evolución de ventas y margen del cliente. Desarrollar oportunidades con el cliente.

Agosto 2019 / 2022

Comercial Horeca

Centro Comerciales Carrefour

Madrid-España

Gestionar la ruta en área geográfica el alta de clientes, creación de está ofreciendo nuestros servicios de post venta en el canal horeca, ofreciendo según su tipología los productos que ayuden a generar ganancias en el proceso de producción. Mantener actualizadas la cartera de clientes y ampliar el negocio.

- Ser la persona de referencia para los clientes.
- Detectar nuevas oportunidades de negocio
- Mapear la zona asignada para definir la zona de actuación.
- Definir las rutas de visita y entrega de mercancía
- Mantener una interlocución directa con la Dirección de Nuevos Proyectos Comerciales.
- Asegurar que todos los clientes realizan pedidos mínimos del importe definidos por la compañía. - Negociar con el cliente el precio de venta del producto, respetando los criterios definidos por la Dirección.

Junio 2018 / Julio 2.019
Comercial Auto venta
Distribuciones Alimenticias Chica & Benlloch
Madrid-España

Atención a la cartera de clientes asignada específicamente tiendas de conveniencias atendidas por comerciantes asiáticos en distintos barrios de Madrid, comercialización de sándwich de la marca LM, embutidos de la marca Campofrio principalmente, verificación de los inventarios y merchandising básico, facturación y cobro de las facturas, fidelización de los clientes mediante promociones por volumen de ventas, así como captación de nuevos clientes que permitan desarrollar y fortalecer la cartera, inventario semanal carga y descarga diariamente de la furgoneta y control de pedidos para su despacho al día siguiente.

Marzo 2007 / Octubre 2017
Despachador / Preventista (Vendedor) / Supervisor Comercial en ventas. Cervecería Polar C.A.
Caracas-Venezuela

www.empresapolar.com/negocios-y-marcas/cerveceria-polar

Despachador el rol principal es hacer la entrega del producto antes pre vendido, con los mejores estándares de calidad, se vela por la calidad del producto dentro del almacén del cliente verificando sus inventarios bajo el método de valoración conocidos, realización de cobranzas dentro de las actividades aplicadas al cargo. Manejo de vehículo de 11.500 KG.

Preventista, Ejecutar los procesos asociados a visitar la cartera de clientes de la zona asignada, Implementar y realizar el seguimiento de la estrategia comercial definida por la compañía. Búsqueda y captación de nuevos clientes. Incrementar la venta, lealtad y la cuota de Mercado de los clientes, mediante un trato directo, cercano y personalizado. Fidelización de la cartera de clientes asignada. Anticiparse a las necesidades del cliente. Análisis de resultados en términos de venta y rentabilidad, y promover planes de acción si fueran necesarios. Ser un nexo de unión eficiente entre el cliente y la compañía. Informar a la compañía acerca de las demandas, expectativas y necesidades de los clientes y participar en la fijación de soluciones. Introducir el mix de productos adecuado al segmento al que pertenece el Cliente según la ocasión de consumo. Verificación de inventario, realización de canjes de producto en mal estado. Orientar y anticiparse a las necesidades y requerimientos del cliente final, ofreciendo soluciones de excelencia.

Supervisor Comercial, apoyo en el seguimiento de los indicadores de gestión en el área de ventas. Implantar materiales de visibilidad según la tipología de Clientes. Coordinar y supervisar las estrategias de distribución, conseguir el volumen de ventas objetivo, captación de nuevos clientes: Realizar la prospección del mercado y mantener el censo de clientes de la zona, realizar el mantenimiento del Maestro de Clientes. Ventas del portafolio de productos del negocio Cerveza y Malta, a través de indicadores de servicio, esto con el propósito de garantizar el cumplimiento de los objetivos establecidos por la Dirección de Ventas y Distribución. Orientado al servicio de clientes horeca, restauración y grandes cadenas, identificar las prácticas que se están llevando a cabo en el mercado: precios, promociones, modelo comercial y de distribución, verificación de acuerdos comerciales y niveles de cumplimiento, garantizar niveles de eficiencia por parte de los vendedores a cargo en las rutas previstas, evaluar las demandas del cliente y cursar la petición correspondiente: equipos de frío, materiales POP.

EDUCACION:

Marzo 2.001 / 2.004

Instituto Universitario de Tecnología Industrial Rodolfo Loero Arismendi.

El Técnico Superior Universitario en Administración Industrial es un recurso valioso en los niveles medios de mando; su principal función consiste en diseñar políticas y normas que maximicen el proceso fabril dentro de empresas manufactureras, con el fin de racionalizar los costos de producción y garantizar utilidad. Además, está en condiciones de diseñar procedimientos que garanticen el óptimo provecho de los recursos técnicos dentro de las empresas del sector secundario de la economía.

Título obtenido. **Técnico Superior en Administración Industrial. Caracas, Distrito Capital-Venezuela.**

IDIOMAS:

- **Fluido:** Español / Portugués (Oído, Lectura)
- **Conversación:** Portugués. (Básico). • **Lectura y escritura fluida:** español.

APTITUDES TECNICAS

- SAP / BW / CRM Modo Usuario.
- Salesforce
- Paquete office Modo Usuario.