

PEDRO MESEGUER



IDIOMAS



Inglés
B1



Español
Nativo

APTITUDES

- Resolución de problemas
- Gestión de proyectos y equipos
- Análisis de datos
- Pensamiento crítico y analítico
- Habilidades organizativas
- Ética laboral y disciplina
- Flexibilidad y adaptabilidad

SOBRE MÍ

Soy un apasionado profesional del ámbito comercial, especializado en el sector B2B KAM Grandes Cuentas de todo tipo de sectores empresariales, destacando canales de venta como Gestor de Distribuidores, Horeca, Canal Tradicional, Retail, Gran Consumo,... Con amplia experiencia en gestión y ventas, tanto en entornos remotos como presenciales, me destaco por mi adaptabilidad y habilidades para trabajar de manera autónoma y en equipo. Especialista en gestión 360º de clientes y en negociación C-Level.

Mi enfoque se centra en la excelencia en la gestión de clientes y en la generación de relaciones sólidas con las cuentas clave. Soy una persona entusiasta por aprender, aplicar nuevos conocimientos y aprovechar las oportunidades que mi entorno ofrece, tanto en mi vida personal como en mi trayectoria profesional.

DATOS DE CONTACTO

Molina de Segura - Murcia	meseguerpalazon@gmail.com
+ 34 617 32 69 20	linkedin.com/in/pedro-meseguer56738ab1/

EXPERIENCIA LABORAL

Delegado Comercial KAM B2B

ONDUSPAN - GRUPO PETIT (12/2023 - Actualidad) - Sector Industrial Packaging

Realización de servicios de asesoramiento y mantenimiento de clientes en el sector cartón para Agricultura e Industria. Gestión de grandes cuentas.

Director Territorial Levante B2B (Todos los sectores empresariales)

ATLAX 360 (09/2022 - 09/2023) - Sector servicios (Finalización por reducción de costes asociados a ERE)

Especializado en procesos OTC y gestión KAM Gran Cuenta. Experto en preparación de Business Case, asesoramiento en admisión, solvencia y cobros mediante un entorno basado en IA. Garantizo ventas a crédito mediante análisis financiero y KPIs, gestionando integralmente clientes y cartera de deudores, presentaciones y visitas comerciales (online y presencial).

Responsable comercial y gestor E-commerce / Área Mánager

MAHOU/ALHAMBRA (01/2022- 08/2022) - Alimentación y Bebidas (Temporal por campaña E-commerce) Experiencia destacada en Grupo Voldis, donde lideré la apertura y captación de clientes, así como la gestión integral de pedidos y cobros. Especializado en la implementación efectiva de ofertas y promociones para optimizar estrategias comerciales. Gestión de equipo de ventas. Canales: Horeca, Tradicional, Gran Cuenta, Retail, Gran Consumo,...

Promotor-Comercial especializado en el canal HORECA-GPV

CAFÉS TEMPLO (07/2021-12/2021) - Alimentación y Bebidas (Puesto Temporal por vacaciones y baja)

Responsable de la gestión integral de clientes, facturación, cobros e ingresos, así como gestiones administrativas optimizadas mediante SAP. Experto en la gestión de stock, pedidos a proveedores, cargas y rutas para garantizar un flujo eficiente de operaciones sobre todo canal Horeca y Tradicional.

CERTIFICACIONES

- Marketing Digital - Posicionamiento SEO/ SEM, form@carm y SEF (30h, 2023)
- Técnicas de Negociación, form@carm y SEF (15h, 2023)
- Manipulación de Alimentos y Celiaquía, form@carm y SEF (15h, 2023)
- Plataforma de comercio electrónico Opencart, form@carm y SEF (20h, 2021)
- Atención al cliente y fidelización, form@carm y SEF (20h, 2021)
- Análisis de datos Excel con Power Pivot, form@carm y SEF (40h, 2021)
- Técnicas de comunicación, form@carm y SEF (20h, 2021)
- Inteligencia emocional y coaching, form@carm y SEF (25h, 2021)
- Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales, form@carm y SEF (20h, 2020)
- Análisis de problemas y toma de decisiones, form@carm y SEF (20h, 2020)
- Gestión de equipos de trabajo y liderazgo, form@carm y SEF (20h, 2020)

EXPERIENCIA LABORAL

Gestor Distribuidores Levante / Área Mánager

SANDEVID (02/2021-07/2021) - Alimentación y Bebidas (Puesto temporal por campaña)

Gestión de distribuidores por todo el Levante Español, aperturando más de 25 nuevos distribuidores y consiguiendo penetrar en los canales propios del mercado hostelero. Formando, asesorando y dando apoyo a los equipos comerciales de los distribuidores, así como tramitando pedidos y provisionando que no hubiera ruptura de stocks. Gestión de cobros, rotación de producto así como las incidencias propias del puesto. Amplia experiencia en gestión de reposición, insolvencias, plazos de entrega y aplicaciones de descuentos para optimizar las relaciones comerciales así como gestión de campañas promocionales. Gestión de equipos. Canales: Horeca, Tradicional, Gran Cuenta, Retail, Gran Consumo,...

Comercial KAM B2B (Todos los sectores empresariales)

CRÉDITO Y CAUCIÓN (09/2018-12/2020) - Sector servicios

Gestión de gestión de equipos, análisis de KPIs y gestión KAM B2B. Especializado en análisis de riesgos, balances y siniestros, así como en asesoramiento sobre deudores y financiación comercial. Experiencia en gestión de cobros, captación y gestión de clientes.

Comercial KAM B2B (Todos los sectores empresariales)

CESCE, S.A. (09/2011-07/2018) - Sector servicios

Enfocado a la apertura y gestión de cuentas KAM B2B. Destacado en análisis de riesgos, balances y siniestros, así como en asesoramiento sobre deudores y financiación comercial. Experiencia en gestión de cobros, y búsqueda de clientes y proveedores a nivel nacional e internacional, especialmente enfocado en empresas y autónomos con ventas a crédito.

FORMACIÓN ACADÉMICA

DIPLOMATURA EN CIENCIAS EMPRESARIALES

2007-2011

Universidad de Murcia

HABILIDADES TÉCNICAS

- | | |
|-------------------|---------------|
| ● SALESFORCE, SAP | ● Power BI |
| ● MS Dynamics 365 | ● Trello |
| ● Suit Google | ● Suit Office |
| ● CRM | |

OTROS DATOS

- Carnet de conducir (B1) y vehículo propio
- Disponibilidad Inmediata y Nacional