

ID 38043. PEDRO

DESARROLLO COMERCIAL | SALES MANAGEMENT | VENTAS

17300, Blanes, Girona

Profesional con un perfil comercial con amplia experiencia en la gestión de carteras de clientes, desarrollo de cuentas de negocio y formación de equipos en el canal HORECA-BARECA, dentro del sector del gran consumo FMCG. Con alta capacidad analítica y comercial, con una visión global de negocio, visión para las estrategias de mercado, proactivo, y enfocado a la acción. Acostumbrado a trabajar por objetivos y bajo presión. Orientado al cliente, resolutivo y con capacidad de negociación.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

DELEGADO DE VENTAS **2023-2024**
CATALANA DE QUESOS

- Gestión y formación de equipo de ventas.
- Desarrollo de distribuidores asignados de la zona.
- Captación de nuevas cuentas.
- Acompañamiento a los equipos de venta de los distribuidores.

DELEGADO COMERCIAL **2023-2024**
NOMEN FOODS 2023-2024

- Gestión y desarrollo de la cartera de distribuidores (8) asignada en la zona.
- Estudio y analisis del mercado en la zona.
- Desarrollo y búsqueda de nuevas oportunidades, tanto en distribución como en cliente final.
- Formación y acompañamientos de los equipos de ventas de los distribuidores.

DELEGADO COMERCIAL, SALES DEVELOPMENT **2015-2022**
UNILEVER ESPAÑA

- Gestión de cartera de clientes compuesta por 10-12 distribuidores con más de 50 millones de euros de facturación
- Identificar potenciales operadores coordinando con el business developer
- Visitas de desarrollo de cliente y revisión de implementación de acuerdos; negociación de portfolio de productos, precios, promociones, descuentos, visibilidad de materiales en punto de venta
- Coordinar la negociación de demostraciones culinarias con kitchen specialists cuando el operador tiene diferentes compradores y requiere de ambos especialistas IC y Kitchen
- Propuestas ad hoc promos y materiales de visibilidad
- Visitas basadas en posibles riesgos identificados o respuestas reactivas demandadas por el operador
- Priorizar prospección dependiendo de potencial con canal, visitas para adquisición de clientes
- Fidelización de clientes; responsable de resolución de cualquier tipo de incidencia

LOGRO PRINCIPAL:

... Conseguí entrar una referencia en el fabricante CasaBona incrementando las actividades de ventas un 30 por ciento.

OTRAS EXPERIENCIAS RELACIONADAS

Cafés Cornellà	2013-2014
Comercial Blanenca Prolac	2013
Grupo Serhs Nam-Nam Alimentación.	2009-2012
Grupo Disbesa-Casa Darnés	2007-2009
Imperial Tobacco	1998-2007

FORMACIÓN ACADÉMICA

Bachillerato IIES Sa Palomera. Blanes, Girona.	1985-1988
Educación General Básica E.G.B. Escola Carles Faust. Blanes, Girona.	1976-1984

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Barista Nivel 2. Cafès Cornellà	2013
---------------------------------	------

IDIOMAS

Catalán	Nativo	Español	Nativo	Francés	C1
---------	--------	---------	--------	---------	----

INFORMÁTICA

Windows xp, Windows 7 y Windows 10	Nivel usuario
Paquetes ofimáticos. Word, powerpoint y Excel	Nivel usuario

OTROS

Carné de conducir B1	Vehículo propio
----------------------	-----------------