

ID- 46984

Javier



APTITUDES

Experiencia comercial y gestión de equipos de comerciales muy amplia, intensa experiencia en negociaciones, captación de clientes, fidelización de clientes, seguimiento y creación de promociones, cierres de acuerdos, gestión y censo de clientes en sistemas SAP y CRM, Salesforces, conocimientos avanzados de herramientas Ms Office y ofimáticas en general.

Soy una persona con una dedicación muy alta a mi puesto de trabajo, con gran capacidad de adaptación y de aprendizaje, siempre me gusta conocer al máximo los productos que vendo, gran empatía con los clientes, sé captar las necesidades del cliente y argumentar para que el producto que vendo cubra esas necesidades. Puedo ser pragmático o emocional dependiendo de la necesidad del momento. Honrado, fiel y trabajador.

EXPERIENCIA

Damm S.A., Murcia y Albacete – *Gestor de Ventas*

Abril DEL 2018 - Mayo DEL 2022

- Key Account Manager gestionando las ventas, tanto con los distribuidores como con los clientes del sector HORECA
- Representante de los productos y marcas de cerveza del grupo, principalmente Estrella de Levante. También café, agua en formatos 1,5l y formatos pequeños, tónica y seguimiento de la introducción y numérica de los productos.
- Captación de clientes desplazando a la competencia, fidelización de clientes evitando el desplazamiento.
- Gestión del PlV y de los elementos de Marketing.
- Negociaciones prácticamente diarias con los clientes sobre descuentos y contratos.
- Censo y segmentación de los clientes e inclusión en sistemas CRM y Salesfoces.
- Creación y seguimiento de promociones.
- Cierres de acuerdos, contratos, eventos, etc.
- Manejo avanzado de herramientas ofimáticas, especialmente Excel y salesforce.

Los dos trabajos siguientes fueron mi formación inicial como comercial y promocioné de uno a otro para ir creciendo como comercial y buscando un trabajo estable:

Akra Leuka, Murcia y Albacete – *Comercial energético*

Noviembre DEL 2017- Marzo DEL 2018

- Comercial a puerta fría de Gas Natural y equipos de calefacción.

INDUFRIAL, Murcia y Albacete – *Comercial de Frío industrial.*

Agosto DEL 2017-Noviembre DEL 2017

- Crear cartera de clientes en empresa de mantenimiento, venta y reparaciones de maquinaria y frío industrial.

PANADERIA PORTAÑA, Hellín (Albacete) – *Gerente.*

Julio DEL 1997-julio DEL 2017

- Gerente de pequeña empresa de panadería, con todos los cargos y funciones, desde la fabricación, hasta la comercialización, reparto, gestión de los recursos humanos, administración, etc.
- Llego a gestionar hasta 50 empleados.

FORMACIÓN

Instituto Justo Millán, Hellín – *Bachillerato*

Septiembre DEL 1991 -Junio DEL 1995.

Certificado de presentaciones de alto impacto – *Power Point*

Certificado de Gestión de tareas – *Triskelion.*

Certificado One Note – *One Note*

Certificado Excel nivel I y II – *Excel*

Certificado Gestión de conflictos – *Cierre Negociaciones*

Certificado Teletrabajo efectivo – *Teletrabajo.*

Certificado Negociaciones Win-win. – *Consecución acuerdos y fortalecer relaciones*

Certificado Inspirar y capacitar a los demás – *Liderazgo*

Certificado formación sobre Ciberseguridad – *Ciberseguridad.*

Certificado Aprendizaje continuo – *superación.*

Certificado Brand Manager Damm – *Brand Manager.*

Certificado Asumir el riesgo adecuado y aprender de los errores – *gestión riesgos.*

Certificado Inteligencia emocional – *gestión inteligencia emocional.*