



ID-64685 DIEGO

INFORMACIÓN DE CONTACTO



12/04/1980

Arenys de Mar (08350)

Licencia de conducir clase "B"

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciado en Informática

01/1998 - 11/2000

Universitario Autónomo del Sur

Bachillerato

03/1995 - 11/1997

Escuela y Liceo Elbio Fernández

Educación secundaria

03/1992 - 11/1994

Escuela y Liceo Elbio Fernández

Educación primaria

03/1986 - 11/1991

Escuela y Liceo Elbio Fernández

IDIOMAS

Español

Inglés

Catalán

SOFTWARE

- Salesforce (CRM)
- SAP (CRM)
- Axum
- Paquete Office (Nivel usuario)
- Internet | Gmail | Drive
- WordPress
- Adobe Photoshop (Nivel avanzado)
- Adobe Lightroom (Nivel avanzado)
- Adobe Acrobat Pro DC

BIOGRAFÍA

Director Comercial con más de 25 años de experiencia, marcada orientación a resultados y visión estratégica de negocios, en gestión de ventas y manejo de equipos de trabajo. Búsqueda constante del desarrollo de marca y cobertura de productos y servicios. Experiencia en canal HORECA, venta de servicios e industria alimentaria y química.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Director Comercial en FEDESUR S.A. | BEINST

Comercial y Ventas, sector Alimentario

11/2009 - 12/2022 12 personas a cargo

Director Comercial en empresa multinacional, líder en el sector alimentario (FEDESUR S.A. | Beinst). Comercialización de productos y liderazgo de equipo de trabajo formado por 12 Comerciales. Tareas de dirección comercial, representación y gestión de ventas dentro del canal distribución, mayorista, pequeñas y grandes superficies.

Jefe de ventas en DIEMAR LTDA.

Comercial y Ventas, sector Alimentario y HORECA

10/2001 - 11/2009 5 personas a cargo

Jefe de Ventas y de equipo comercial en DIEMAR LTDA. Comercial en Distribuidora del sector alimentario "El Maestro Cubano" en canal HORECA y supermercados. Tareas de gestión de venta, logística, asesoramiento, manejo de equipos, licitaciones estatales y privadas.

Comercial en PROIL LTDA.

Comercial y Ventas, sector Químico y Servicios

09/1999 - 09/2001

Comercial en PROIL LTDA. Empresa orientada a la comercialización de productos y servicios de limpieza en el ámbito industrial en general, farmacias, ferreterías, edificios estatales, hospitales, centros médicos, naves industriales, supermercados y canal HORECA. Tareas de Comercial, gestión de ventas, envío de presupuestos, control de stock y asesoramiento al cliente.

APTITUDES

- Proactividad, adaptabilidad, flexibilidad y empatía
- Organización y gestión del tiempo
- Capacidad para trabajar de manera independiente, autónoma y en equipo
- Desarrollo de relaciones comerciales, fidelización y retención de clientes
- Habilidades de liderazgo y capacidad para motivar equipos de ventas
- Seguimiento y cierre de proyectos orientado a resultados
- Negociación, persuasión, resolución de problemas y toma de decisiones

REFERENCIAS