

ID-59080 CAMILO



 Barcelona

Permiso de conducir: A, A1, A2, B, B1

OBJETIVO He trabajado por más de 5 años como comercial horexa / brand **PROFESIONAL** ambassador para diferentes compañías líderes en el sector de destilados teniendo así diferentes responsables comerciales como formaciones, presentaciones de productos equipos comerciales de distribuidores y jefes de compras grandes superficies, negociación en canal on trade y off trade relaciones con jefes de compra y comerciales salidas transfer con comerciales a hostelería puerta fría y gestión de cartera seguimiento de clientes y de consumos

HABILIDADES

- negociación: Experto
 - On trade : Avanzado
 - Off trade : Avanzado
 - Gestión : Avanzado
 - Horeca : Avanzado
 - Creación de contenidos : Avanzado
 - Cartera clientes : Avanzado
-

EXPERIENCIA PROFESIONAL

COMERCIAL HORECA dic 2021 / actualmente

Tienda del barman, Barcelona

Gestión cartera clientes

Formación clientes sobre el producto

Reporte semanal sobre avances

Salidas transfer distribuidores

Captación nuevos clientes

Negociación y cierre acuerdo volumen

COMERCIAL HORECA/ BRAND AMBASSADOR jun. 2019 / feb.2021

Ron flor de caña, Barcelona

Gestión cartera clientes

Formación clientes sobre el producto

Logística montaje evento festivales y conciertos

Seguimiento cartera clientes

Manejo canales on trade y off trade horeca

Creación campañas rrss

Activación de marca

Activación de consumo en on trade y off trade

Reportes semanales sobre avances

Salidas comerciales con principales distribuidores de la zona

COMERCIAL HORECA/ BRAND AMBASSADOR feb. 2018 / jun. 2019

Jagermeister , Barcelona

Gestión cartera clientes

Formación clientes sobre el producto

Logística montaje evento festivales y conciertos

Seguimiento cartera clientes

Manejo canales on trade y off trade horeca

Creación campañas rrss

Activación de marca

Activación de consumo en on trade y off trade

Reportes semanales sobre avances

Salidas comerciales con principales distribuidores de la zona

COMERCIAL HORECA/ BRAND AMBASSADOR nov. 2016 / ene. 2018

Fratelli branca , Barcelona

Gestión cartera clientes

Formación clientes sobre el producto

Logística montaje evento festivales y conciertos

Seguimiento cartera clientes

Manejo canales on trade y off trade horeca

Creación campañas rrss

Activación de marca

Activación de consumo en on trade y off trade

Reportes semanales sobre avances
Salidas comerciales con principales distribuidores de la zona

FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad sergio arboleda , Bogotá , 2006

Administración de empresas

Materias estudiadas, disertaciones/tesis, especializaciones, asociaciones

EAE BUSINESS SCHOOL , Barcelona, 2021

Master dirección comercial y ventas

Materias estudiadas, disertaciones/tesis, especializaciones, asociaciones

IDIOMAS

- **Español:** Lengua materna
- **Inglés :** Avanzado
- **Catalan:** Básico