



ID-46837 ÁLVARO

Especialista en Ventas

CONTACTO



PERFIL

Me considero un excelente comunicador, he desarrollado mi carrera en el mundo de las ventas y la gestión en varios sectores relacionados con el gran consumo.

Poseo gran determinación y capacidad de trabajo y estoy plenamente orientado a objetivos, disfruto los retos y tengo una probada experiencia en el manejo de grandes cuentas.

APTITUDES

Negociación

Venta B2B

Gestión de distribuidores

Gestión de procesos

Liderazgo

Trabajo en equipo

EXPERIENCIA

Gerente de Ventas – Varma (01/2022-Actualidad)

Gerencia de las áreas de Valencia y Castellón, con dos promotores de ventas a mi cargo.

Gestión de las grandes cuentas del área así como de cuatro distribuidores : Incentivar el sell in y el sell out, creación de planes promocionales, formación de sala de ventas

Area Manager – Lidl (09/2019 – 01/2022)

Area Manager de cuatro tiendas urbanas con una facturación anual de dos millones de euros.

Responsable de impulsar las ventas del área asignada

Gestión de un equipo de 80 personas : contratación, formación, motivación y gestión del talento.

Gestión de ratios : venta, productividad, mermas, inventarios y procesos de la empresa.

Gestor de Desarrollo de Mercado – Mahou (04/2018-09 2019)

Negociación y gestión de grandes cuentas en hostelería con un alto volumen de facturación.

Análisis de venta por referencia y creación de promociones.

Gestión y formación de la sala de ventas de los distribuidores a mi cargo.

Responsabilidad sobre la cuenta de resultados de mi área y gestión de presupuesto asignado

Team Leader – Philip Morris (01/2017-04 2018)

Liderar equipo de venta directa con 10 colaboradores y gran rotación. Formación, asignación de tareas diarias y análisis de resultados.

Desarrollo de un plan comercial para un producto novedoso.

Sales Representative – Philip Morris (06/2014-01/2017)

Gestor de una cartera de 80 clientes. Desarrollo de un plan de negocio específico.

Análisis de la cuota de mercado, distribución ponderada, oportunidades de negocio y gestión de tres activaciones diarias de Consumer engagement

FORMACIÓN

Licenciado en Publicidad y Relaciones
Publicas

ESIC MADRID

IDIOMAS

Inglés- Nivel B2

INFORMATICA

Microsoft Word : Nivel Avanzado

Microsoft Power Point : Nivel Avanzado

Excell : Nivel Avanzado

PowerBi : Nivel Avanzado