



DAVID MARTÍNEZ ESTÉVEZ

Profesional con enfoque al cliente. Experiencia de mas de 6 años en gestión comercial y de cuentas en distintos sectores. Persona dinámica y con empatía, con capacidad de comunicación y aprendizaje continuo. Proactivo y siempre dispuesto a alcanzar nuevas metas, trabajar en equipo y superarme. Compaginar mi vida laboral con mi pasión por el deporte me ha permitido desarrollar sólidas habilidades en organización, gestión del tiempo y liderazgo, que aplico en mi entorno profesional para poder lograr los mejores resultados.

DETALLES PERSONALES

-  **Nombre**
David Martínez Estévez
-  **Número de teléfono**
615047680
-  **Correo electrónico**
davidmare3@gmail.com

IDIOMAS

Inglés ★★★★★

OTRA INFORMACIÓN DE INTERÉS

- Presidente de la Comisión de Auditoría y Control Económico de la Real Federación Española de Piragüismo. (2023-2024)
- Presidente de la Comisión de Transparencia y Buen Gobierno de la Federación Andaluza de piragüismo. (2023-2024)
- Miembro de la junta directiva del Club Náutico Sevilla. (2021-act). Vocal de piragüismo.
- Miembro de la Asamblea de la Real Federación Española de Piragüismo. Estamento de deportistas de circunscripción olímpica 2016-2021. Estamento deportista circunscripción estatal 2021-2024.
- Miembro de la Asamblea de la Federación Andaluza de Piragüismo. Estamento de deportistas. 2012-2024



EXPERIENCIA LABORAL

nov. 2024 - sept. 2025

Gestor comercial Makro Distribuciones Mayoristas S.L., Sevilla y Cadiz

Gestionar y desarrollar la cartera de clientes en la zona asignada, impulsando el crecimiento comercial mediante la captación, asesoramiento y fidelización.

- **Gestión Comercial:** Planificación de la actividad comercial del área, identificando oportunidades y desarrollando clientes potenciales.
- **Desarrollo de Clientes:** Implementación de estrategias para incrementar la compra media y frecuencia, realizando un análisis constante de la rentabilidad de clientes y rutas.
- **Relación con Clientes:** Garantizar la correcta gestión de cobros, renovaciones de contratos y promoción de catálogos, asegurando la satisfacción y continuidad de la relación comercial.
- **Coordinación Interna:** Reporte directo al Jefe/a de Fuerza de Ventas del Centro de Negocio, alineando objetivos y estrategias con las metas de la compañía.

feb. 2024 - jul. 2024

Comercial Brand Ambassador Heineken-Guinness, Andalucía

Gestionar el lanzamiento e impulso de una innovadora maquinaria para servir una de las cervezas más prestigiosas de la compañía.

Responsabilidades Clave:

- **Desarrollo de Oportunidades de Negocio:** Identificación y seguimiento de oportunidades de distribución, asegurando la visibilidad y el rendimiento de la nueva maquinaria.
- **Formación de Clientes:** Capacitación a los clientes para el correcto funcionamiento y mantenimiento de la maquinaria, actuando como principal punto de contacto.
- **Promoción de la Marca:** Actuación como embajador de la marca y la cultura cervecera, trabajando estrechamente con distribuidores y sus equipos comerciales para promover la imagen y valores de la empresa.

Principales Funciones:

- **Desarrollo de la Distribución :**
 - Incremento de la distribución numérica y reemplazo de máquinas antiguas.
 - Gestión del volumen de distribución, asegurando el cumplimiento de los objetivos comerciales mensuales.
- **Apoyo al Territorio y Distribución :**
 - Movilización y apoyo a la red de distribución para alcanzar objetivos de volumen.
 - Participación en reuniones clave con jefaturas de ventas y distribuidores principales.

abr. 2022 - ago. 2023

Gestor de ventas

Horizon Sport Wear

- **Gestión de Cartera de Clientes Nacionales:** Manejo y mantenimiento de una cartera de clientes nacionales, garantizando un servicio óptimo y fomentando la fidelización de clientes.
- **Identificación y Captación de Clientes Potenciales:** Expansión de la base de clientes de la empresa mediante la identificación y captación de nuevos clientes potenciales.
- **Supervisión de Gestión de Pedidos y Cobros:** Supervisión integral del proceso de gestión de pedidos y cobros, asegurando la satisfacción del cliente y el cumplimiento estricto de los plazos establecidos.

abr. 2019 - abr. 2022

Regional Account Manager

Findus España, Andalucía y Extremadura

- **Gestión de Puntos de Venta en Cadena de Retail:** Administración estratégica de puntos de venta en las principales cadenas de retail a nivel nacional, implementando tácticas en ruta para mejorar la presencia y el rendimiento de los productos.
- **Administración de Cuentas de Clientes Regionales:** Manejo integral de cuentas de clientes regionales, asegurando una atención personalizada y el cumplimiento de sus necesidades específicas.
- **Negociación de Promociones y Posicionamiento:** Negociación activa de promociones, posicionamientos, precios y surtidos, en línea con las estrategias comerciales de la empresa y las demandas del mercado.
- **Identificación de Oportunidades de Fidelización y Mejora del Servicio:** Proactiva identificación de nuevas oportunidades potenciales para la fidelización del cliente y la mejora continua del servicio, contribuyendo al crecimiento sostenible del negocio.

oct. 2018 - abr. 2019

Gestor Comercial en prácticas

FS Shipping Services SL, Sevilla

Prácticas remuneradas en el departamento comercial de empresa transitaria, especializada en comercio internacional.

Gestión de Clientes y Proveedores: Coordinación efectiva con clientes y proveedores, manteniendo una comunicación fluida y eficiente para asegurar la satisfacción de ambos canales.

- **Gestión de Clientes y Proveedores:** Coordinación efectiva con clientes y proveedores, manteniendo una comunicación fluida y eficiente para asegurar la satisfacción de ambos canales.
- **Elaboración y Seguimiento de Presupuestos:** Participación en la elaboración y seguimiento de presupuestos, garantizando una gestión financiera precisa y alineada con los objetivos comerciales.
- **Prospección de Mercado:** Investigación activa del mercado para identificar nuevas oportunidades comerciales y potenciales clientes, contribuyendo al crecimiento y expansión de la empresa en el ámbito internacional.

nov. 2015 - jul. 2018

Gestor de ventas

Postres Reina, Sevilla

Empleo autónomo como gestor de ventas a comisión.

Gestión del punto de venta en canal Cash&Carry en Andalucía occidental y Extremadura.

Gestión de pedidos, promociones especiales y seguimiento de ventas.

Negociación con responsable de departamento, optimización de surtido y posicionamiento.



ESTUDIOS Y CERTIFICACIONES

o jul. 2018

Grado en Finanzas y Contabilidad
Universidad Pablo de Olavide, Sevilla



CERTIFICADOS

o 2012

Deportista Alto Rendimiento

Deportista de alto rendimiento por la Junta de Andalucía. Período
2012-2020. 2022-2025



LOGROS DEPORTIVOS DESTACADOS

-2 x Subcampeón de España absoluto

K2-200m (2022)

k4-200m (2022)

-4 x Bronce campeonato de España absoluto

K-4 500m (2012, 2013)

k4-200m (2012,2017)

-17 x Campeón de Andalucía individual. Categoría senior absoluto

K1-9.000m (2012,2014,2015,2016)

K1-6.000m (2020)

K1-5.000m (2015,2016,2022)

K1-1000m (2011,2012,2016)

K1-500m (2019,2021)

K1-200m (2015,2016,2017,2021)

-32 x Campeón de Andalucía barcos de equipo.

K2-200m (2011,2012,2014,2015,2016,2018,2019,2022)

K2-500(2022)

K2- 1000m (2011, 2012, 2016)

K4-200m (2012, 2016,2017,2018,2019,2021,2022)

K4-1000m (2009,2010,2012,2015,2016)

K4-500m (2019,2022)

K2-5.000m (2015)

K4-5.000m (2014, 2015, 2016,2017)

K2-200m Mixto (2023)

Campeonato Mundial Universitario en China 2 oros, 2 platas

Participación campeonato de Europa dragón boat