



ID-62981

Josep

Els Garidells
Tarragona
43153

Objetivo

Como Asesor Comercial estoy capacitado para asesorar a empresas de hostelería y hotelería en productos de alimentación y bebidas.

Impulsar la marca en distintos canales tanto en Retail, distribución y distribución internacional.

Diseño de planes de trabajo para la distribución, con aumentos de venta y rapeles por consecución.

Mis veinte años de experiencia laboral me dan las facultades para asesorar empresas nuevas y consolidadas.

Perfil profesional

Diciembre 2019 Actualmente

CAFÉ SAULA

Delegado comercial de la zona Tarragona Baix Llobregat.

Mi función actual se divide en tres segmentos de la empresa:

Key Account Manager, trabajar conjuntamente con la distribución para lograr un aumento anual.

- Diseño de plantillas con análisis de costos para distribución y cliente final. Visitas conjuntas con la distribución.

Sales Manager, diseño de planes de ventas para los comerciales, analizando situación de cada zona y dando respuesta al momento.

- Trazar planes trimestrales de venta y reportarlos a la gerencia.
- Negociaciones de grandes clientes como cadenas de supermercados y cadenas hoteleras.

Marzo 2017 hasta diciembre 2019

DAVIGEL ESPAÑA S.A.U (SYSCO GROUP)

Asesor comercial de productos de alimentación.

Mi función es vender productos de alimentación en la hostelería y hotelería independiente o regional, gestionar mi cartera de clientes y aumentarla

Mi tarea de asesor es crear planes personalizados para cada cliente y lograr un aumento de venta de productos.

Una de mis prioridades es darle un valor añadido a nuestro producto y hacerte un proveedor imprescindible.

He cumplido siempre mis objetivos, me siento cómodo con los productos por su complejidad.

Mi planificación del día a día es principal para lograr las ventas.

Noviembre 2012 hasta marzo-2017

BEBINTER S.A. (GRUPO LA ZARAGONA)

Promotor y comercial

Asesor comercial y promotor de productos de la compañía.

Mi función es introducir productos de la propia fabricación de la compañía o de los que tenemos representación en la zona.

También en el puesto de trabajo hay que crear planes agresivos para competir en el mercado, sacando productos a precios competitivos, ayudando a analizar los precios que tenemos en la calle, con iniciativas muy interesantes.

La gestión de cobros y los riesgos de los clientes es uno de las tareas que he gestionado dando buenos resultados.

Diciembre 2009 hasta noviembre-2012

COBEGA S.A.

Comercial de la marca Coca-Cola

Venta de productos de compañía Coca-Cola para hostelería y hotelería, gestionando mi cartera de clientes y abrir de nuevos.

Gestión de cobros y plantillas de clientes pactadas a nivel nacional vigilando que los productos tengan una rotación.

Implementando las promociones mensuales dictadas por la compañía, con visibilidad estandarizada de todos los productos del grupo.

Mayo 2004 hasta noviembre-2009

MARINO S.L.

Encargado de restaurante

Encargado de un negocio de hostelería, gestión de compras de alimentos, maquinaria etc.

Negociación de precios con los proveedores para dar un buen resultado a la empresa.

He gestionado un equipo de trabajo con unos estándares, creados para mejorar la calidad en mis clientes dando un resultado satisfactorio al final de la temporada.

Crear un presupuesto anual de gasto y defenderlo ante la gerencia.

Febrero 2002 hasta mayo 2004

COMERCIAL PEBEX S.A.

Vendedor

Venta de la marca Audi y Volkswagen en sus instalaciones de Tarragona. Vendedor en el departamento de Luxury cars "coches de gama alta"

En el puesto de trabajo las tareas aparte de venta también hice financiaciones, fidelización de clientes y postventa.

Enero 2001 hasta febrero 2002

MIGUEL TORRES S.A. (BODEGAS TORRES)

Promotor de marca

Promotor de vinos y derivados en restaurantes y hoteles, acompañamiento a distribuidores reforzando la marca Torres en el mercado del vino y destilados Cubriendo las zonas de Tarragona y Barcelona sud visitando grandes superficies controlando las plantillas de acuerdo firmadas por mi superior.

Hacer visitas guiadas por las instalaciones y explicar todos los procesos del vino.

Febrero 1999 hasta enero 2001

ARS TELEFONIA S.A.

Comercial Junior

Este es mi primer trabajo después de los estudios, he aprendido como es la tarea de comercial y estar sujeto a un objetivo medido por tu trabajo.

Empecé vendiendo en tienda para conocer los productos y la necesidad de cada cliente.

Al poco tiempo me ascendieron a gestor de empresas donde el trabajo era más de asesorar que de vender.

Me desarrollé muy bien en mi puesto y pude llegar siempre a los objetivos que me pedían.

Idiomas

Catalán nativo
Castellano nativo
Ingles nivel básico
Frances nivel básico

Estudios

09/1984 hasta 06/1992 Colegio La Salle Cambrils Tarragona

- Estudios primarios

▪

09/1992 hasta 09/1994 I.E.S Cambrils

- Estudios secundarios en administración

First certificate

05/1994 hasta 06/1996 Academia Windsor House Cambrils.

Cursos formativos en las empresas:

Microsoft Excel	Avanzado
Microsoft Word	Avanzado
Microsoft PowerPoint	Avanzado
Microsoft Publisher	Avanzado
SAP	Basic
AS 400	Basic