



ID-12545

Burgos

EXPERIENCIA

Enero 2019 – Actualidad

Jefe de Área Castilla León Este

Polimur

- Comercialización en el área asignada de film plástico con impresión de alta calidad o anónimo, para envase y embalaje: Lamina para envasado, Flow Pack, Estirable, Retráctil, Precinto, Film alimentario, Fundas para palet, Láminas agrícolas, etc.

Febrero 2018 – Diciembre 2018

Jefe de sector acondicionamiento

Bricomart

- Definición de la gama junto con los jefes de producto y dimensionamiento del sector
Prospección de mercado, señalando los principales competidores y los productos más representativos en la plaza, así como la elección de la gama local.
Chequeo de precios de la competencia, recopilando presupuestos y/o facturas del año en curso.
Prospección de los futuros clientes, creando una base de datos de los mismos de cara a contactar con ellos para presentarles nuestra oferta.
Selección y reclutamiento de un equipo de 15 personas perteneciente al sector, así como elaborar los planes de formación de los mismos.

Mayo 2012 – Febrero 2018

Gestor Territorio Nivel 3

Calidad Pascual

Objetivo conseguido “Crecimiento sostenido e ininterrumpido tanto en volumen, facturación desde la implantación de rutas en Burgos. Liderar la creación de clientes de café de la delegación en especial en 2017 con quince contratos en diez meses”

- Implantación de la gestión de rutas en Burgos desde cero, desplazando al antiguo distribuidor y consolidando en la actualidad una cartera de más de 300 clientes entre hostelería y alimentación. Prospección de nuevos clientes y desarrollo y ampliación de gama en los clientes existentes. Gestión adecuada de PLV, promociones y elementos de merchandising

Noviembre 2007 – Enero 2012

Jefe de Ventas Opel e Isuzu

Tecni-Auto Julián

Objetivo conseguido “Líder de Ventas en la provincia en 2010”

- Elaboración y desarrollo del Plan de Marketing. Cumplimiento de Objetivos Comerciales tanto Cualitativos y Cuantitativos. Maximización del desempeño del equipo comercial. Gestión del presupuesto. Planificación de Campañas. Desarrollo de planes de acción

Septiembre 2003 – Noviembre 2007

Sales Analyst

Gallaher Spain

Objetivo conseguido “Desarrollo de herramientas de análisis”

- Fijación de objetivos comerciales. Segmentaciones de mercado. Análisis y previsión de ventas. Análisis de la competencia. Seguimiento y análisis de promociones. Preparación de reportes.

Noviembre 2000 – Septiembre 2003

Gestor Comercial

Gallaher Spain

- Gestor Comercial para Cantabria, Burgos y Palencia en canal estanco y hostelería.

Junio 1999 – Octubre 2000

Agente inmobiliario

Prigo API

- Captación de suelo y de inmuebles. Ventas de inmuebles en construcción y de segunda mano.

Enero 1999 – Junio 1999

Agente Integral del Sistema

Mapfre S.A.

- Comercialización de todos los productos del Sistema Mapfre (Vida, Inversión, Generales, Auto)

FORMACION

Diplomado CC Empresariales 1997 (especialidad comercial) **Universidad de Burgos**

Comercio Exterior 2013 **Instituto Superior de Estudios Empresariales – Burgos**

Previsión de Ventas y Fijación de Objetivos 2006 **ESIC Madrid**

Elaboración de Planes de Negocio 2006 **Gallaher Spain – Madrid**

Nitro by Nielsen & Gestión de Categorías 2005 **AC Nielsen – Madrid**

IDIOMAS

Curso Superior de Ingles Empresarial 2014 **FAE – Burgos**

Ingles Comercial 2006 **British Council – Madrid**

INFORMATICA

Aplicaciones de Gestión - Bases de Datos - Hojas de Cálculo – Internet – Correo electrónico –
Matemáticas/Estadística – Presentaciones – Procesador de textos – Cartografía y Geolocalización

OTROS DATOS

Disponibilidad para viajar: Extranjero

Disponibilidad geográfica: Nacional

Vehículo Propio: Sí

Aficiones: espectáculos en directo y carreras de fondo.