

Marcel Pagés

Soy una persona proactiva y siempre en busca de nuevos desafíos. Me siento cómodo trabajando por objetivos y bajo presión, ya que me apasiona el mundo de las ventas. Me considero autodidacta y ágil a la hora de adaptarme a cambios en las dinámicas empresariales, lo que me permite aportar un enfoque único y buscar nuevas oportunidades profesionales en todo momento. Tengo una actitud positiva y soy resolutivo, lo que me ayuda a enfrentar diversas situaciones con eficacia.

EXPERIENCIA LABORAL

EMPRESARIO EN VENTA DIRECTA

TRESERRES 2020 S.L.

2020 - 2025

Empresa propia de venta directa regional enfocada en sistemas de salud, bienestar y alimentación para particular y profesional. Encargado de la creación, mantenimiento y crecimiento de toda la empresa, con las principales funciones de creación de un equipo comercial profesional, liderando todos los departamentos y realizando nuevas relaciones tanto con proveedores como clientes para aumentar las ventas.

DIRECTOR DE VENTAS

BP MANAGEMENT 2015 S.L.

2019 - 2019

Lideré un equipo de más de 15 profesionales en una empresa de venta directa especializada en sistemas de bienestar y salud. Mi enfoque estuvo en alcanzar las metas de ventas, promoviendo un ambiente colaborativo y de crecimiento. Brindé apoyo constante en visitas a clientes y cierre de ventas, además de fomentar el desarrollo profesional del equipo a través de estrategias de motivación y formación.

GESTOR / FORMADOR COMERCIAL

BERMAX 5000 S.L.

2017 - 2019

Empresa nacional de venta de productos de consumo, sistemas de bienestar y salud, en la cual desempeñé el rol de vendedor, formador y jefe de ventas, donde experimenté un notable crecimiento interno y logré excelentes resultados. Mis responsabilidades incluían realizar visitas comerciales previamente acordadas con los clientes, llevar a cabo demostraciones de productos, generar confianza y cerrar ventas in situ.

CAPTADOR / GESTOR COMERCIAL

DISPOLL S.A.

2014 - 2017

Empresa privada dedicada a la distribución de productos avícolas y cárnicos, en la cual mis funciones incluyeron la captación de nuevos clientes como mercados y rosterías que requerían productos de calidad. Me enfoqué en generar nuevas oportunidades de negocio que impulsaran el crecimiento de nuestros clientes. Realicé visitas comerciales, ofrecí asesoramiento para optimizar el sell-out de los productos y mantuve una relación cercana con los clientes para asegurar su satisfacción y fidelización.

HABILIDADES

- Pensamiento crítico y objetivo
- Gestión de equipos
- Capacidad de adaptación
- Comunicación efectiva
- Persuasión
- Proactividad
- Compromiso
- Negociación



GESTOR COMERCIAL

CONTACTO



+34 618 53 01 99



marcelpages22@gmail.com



C/ Doctor Fleming, 14
Sant Pere de Ribes, Barcelona

EDUCACION

Derecho

UOC | Grado Universitario
2023 - En curso

Marketing y Publicidad

Linkia FP - Barcelona | Técnico Superior
2014 - 2016

IDIOMAS

Español

Catalán

Inglés

Italiano