

Francesc G.



ID-48745

01/06/1973



08018 Barcelona



Carnet B - vehículo propio/moto

Competencias

- Iniciativa y creatividad
- Flexibilidad y gestión al cambio
- Trabajo en equipo y cooperación
- Planificación y organización
- Visión estratégica & Networking

Idiomas

Castellano	● ● ● ● ●
Catalán	● ● ● ● ●
Inglés	● ● ● ● ●
Italiano	● ● ● ● ●

Informática

Outlook	● ● ● ● ●
Excel	● ● ● ● ●
Power Point	● ● ● ● ●
Word	● ● ● ● ●
SAP	● ● ● ● ●
CRM Salesforce	● ● ● ● ●

Perfil

Con amplia experiencia en el sector comercial, sin duda los rasgos más característicos que me han ayudado a desarrollarme son la honestidad, entrega, perseverancia y el compromiso. Mi objetivo profesional es formar parte de un equipo del área comercial para contribuir con mi experiencia, capacidades y aptitud a la consecución de los objetivos generales de la empresa, además de tener la oportunidad de seguir desarrollando mi carrera profesional en todos los ámbitos comerciales. Actualmente en el sector inmobiliario ¿Quieres conocerme?

Experiencia

	Real Estate Consultant (Zona alta Barcelona) Fincasa 2000, S.L.	2019
	Key Account Modern Trade Catalunya J.García Carrión, S.A. - Barcelona	2017 - 2018
	Regional Key Account Modern Trade Ferrero Ibérica, S.A. - Barcelona	2011 - 2017
	Senior Sales Representatvie Modern Trade	2004 - 2011
	Sales Representatvie Modern Trade	2001 - 2004
	Sales Representatvie Impulse Channel Wrigley's Company, S.A.. - Barcelona	1999 - 1999
	Sales Representatvie Impulse Channel Chupa Chups Diversificación, S.A. - Barcelona	1997 - 1998

Logros y realizaciones

- Iniciativa nuevos proyectos, búsqueda nuevas oportunidades implicando todos los dptos.
- Captación, valoración de viviendas alto standing, fidelización clientes, personal shopper.
- Logré ser participe en el equipo de Trade & Marketing para la selección de referencias de campaña por el conocimiento de las necesidades de los clientes.
- Conseguí durante más de 8 años cerrar con una **facturación entre un +15 / +20%** en la mayoría de clientes Volumen fact. **17 Mill/€**
- Diseñe junto con Dpto. Trade Marketing un nuevo expositor para ventas cruzadas "Nutella & Pan Molde"
- Dirigí y formé un equipo de 6 personas durante mi etapa como Senior Sales en Ferrero Ibérica, S.A.
- Participé en liderar el posicionamiento de la marca Nutella durante 5 años.
- Realicé mejoras en el sistema de recogida pedidos en PDV "Sistema códigos barras"
- Fui premiado como mejor Sales Representative en 2004. "Excelencia"
- Gestioné distribuidores, C&C, cuentas regionales y PDV directo en mi etapa Ferrero.
- **Apasionado por el sector inmobiliario, durante más de 15 años gestionando viviendas de mi propiedad, desde la puesta a punto de la misma, publicación y redacción, selección del publico objetivo y cierre contratos.**

Formación

• Assessment center, Perfil negociador, Mejora tu impacto - BCN Activa- 20h	2019
• Community Manager, Páginas Web, SEO - Grupo Femxa 30h	2018
• Effective Sales Training Dynargie - Presentaciones Persuasivas 50h	2009
• Management Dynérgico gestión entorno empresarial Dynargie 36h	2007
• Formación Profesional II - Titulación Electricidad - Electrónica Escola Pia Sarrià - Calassanç	1991
• Inglés Avanzado certificado preparación TOEFL. ALCC American Language Communication - New York EEUU - 2 años	2001