

Miguel Ángel



#### PERFIL PERSONAL

Me considero una persona extrovertida y apasionada con mi trabajo.

Trabajo mucho la motivación, y la actitud positiva ante los retos del camino. Me encanta el trato con el público y me gusta poder ayudarle dándole soluciones.

Poco conformista, competidor y muy competitivo. Amante del orden y de la disciplina.

Considero eficiente mi labor como gestor de grupos tanto a nivel comercial como a nivel deportivo.

Tengo muchos años de experiencia llevando grupos de formación, donde se usan herramientas que se pueden utilizar para la gestión comercial.

Me gusta descubrir y tener nuevos retos a los que enfrentarme, por eso me mueve conocer bien el mercado, la competencia y diseñar estrategias que me diferencien a mí y los míos del resto.

Tengo un lema por bandera "El éxito está en el movimiento, actúa y muévete mientras tu competidor está parado".

#### Puntos Fuertes

Visión comercial, capacidad organizativa, liderazgo, orientación a objetivos y oportunidades.

## EXPERIENCIA LABORAL

### ***Enero 2013- actualidad*** **PANAMAR PANADEROS**

Empresa dedicada a la fabricación de masas congeladas.  
Delegación Madrid

#### Funciones:

- \* Mantenimiento de cartera de clientes.
- \* Desarrollo de cartera tanto en el canal horeca, panificadoras, panaderías, pastelerías y hoteles.
- \* Control y gestión de cobros.
- \* Captación de clientes nuevos, desarrollo de campañas promocionales en diferentes sectores.
- \* Organización y planificación de trabajo con la televenta.
- \* Demostraciones en los clientes del desarrollo de los productos.

### ***Enero 2008- Enero 2013*** **SOALCO**

Distribuidora de alimentación de la zona sur de Madrid.  
Venta productos alimentación, tanto seco, limpieza, congelado de carne y pescado.

#### Funciones:

- \* Desarrollo de la línea capilar en la zona sur con 4 comerciales.
- \* Implantación de la línea de congelación, en todos los puntos de venta de restauración.
- \* Control de ventas y estrategias a desarrollar con el equipo comercial.
- \* Desarrollo y potenciar mi cartera de clientes, hoteles, residencias.
- \* Captación de clientes nuevos.

### ***Abril 2007- Enero 2008*** **DISTRIBUCIONES GUERRA**

Empresa dedicada a la venta de carne y productos avícolas.

#### Funciones:

- \* Captación de clientes nuevos, en la zona sur de Madrid.
- \* Control y gestión de cartera asignada de clientes.
- \* Gestión de cobros y liquidación.

### ***Febrero 2005- Abril 2007*** **EL BUEN BACALAO.**

Empresa que se dedica a la venta de bacalao, mi misión era empezar de cero abrir mercado en los mejores restaurantes de Madrid, no teníamos almacén y el reparto era desde Barcelona.

#### Funciones

- \* Captación de clientes.

### **Mayo 2003- Febrero 2005**

#### **LA GENERAL DE PRODUCTOS DE CONSUMO.**

Distribuidora a nivel nacional, importación de productos delicatessen alimentación.

##### Funciones:

- \* Implantación del producto en las zonas de España asignadas a través de distribuidores locales.
- \* Trabajo directo con los distribuidores, formando a los comerciales.
- \* Formación de los equipos comerciales para su venta.
- \* Gestión de cobros.
- \* Zona de trabajo Castilla León, Castilla la Mancha, Extremadura, Galicia y Asturias.

### **Junio 1998- Mayo 2003**

#### **CONTORNICAOLAND.**

Empresa importadora de productos de alimentación, tanto seco como congelado.

Representamos primeras firmas, de alimentación tanto en congelado como en sec .

Deleite, Pidy, Braun, Demetras.

##### Funciones:

- \* Delegado de la zona noroeste de España.
- \* Búsqueda de nuevos distribuidores para la implantación y desarrollo de nuestros productos.
- \* Acompañar a los comerciales y haciendo clientes directamente, en congelado desarrollamos la línea de repostería especializada y el todo el mundo de las setas y derivados.
- \* Demostración y formación a los comerciales.
- \* Estrategias comerciales en puntos de venta concretos.

Controlaba un total de 40 distribuidores activos que iban creciendo y haciéndose mas grandes con nuestro catálogo.

### **Marzo 1996- Junio 1998**

#### **CADENA COPE y CADENA 100**

Promotor de ventas en una de las cadenas de radio líder del mercado.

##### Funciones:

- \* Captación de clientes para hacer campañas de publicidad
- \* Desarrollo de micro espacios, cuñas de publicidad, eventos, conciertos etc.
- \* Control de ratio de publicidad por número de oyentes.
- \* Colaboración en eventos deportivos.

### **Junio 1994- Marzo 1996**

#### **SEGUROS PREVENTIVA**

Agente de seguros, puerta fría vendiendo seguros de vida, hogar, decesos y automóvil.

##### Funciones:

- \*Control de pólizas, gestión de cobros y liquidación.