



OSCAR P.

39 años

PERFIL

Capacidad de gestionar cartera de clientes y distribuidores del canal Horeca y alimentación. Gran motivación y capacidad organizativa con profundos conocimientos sobre la captación, consolidación y desarrollo de relaciones sólidas con clientes.

Soy capaz de dar valor añadido con mi pasión, transmitiendo a cada cliente soluciones adecuadas para fomentar el consumo y la venta del portfolio. Desde 2006 pertenezco al colectivo social Rugby Union, donde sigo siendo parte del Rugby club Sitges. Durante las temporadas 2009-2016 he jugado en categorías nacionales a un alto nivel de juego y con grandes responsabilidades para el equipo. El Rugby me ha transmitido valores que he podido volcar a mi vida personal y laboral. Como el respeto, compañerismo, responsabilidad, compromiso, sacrificio y humildad.

EXPERIENCIA

AREA SALES MANAGER

Sidras Kopparberg S.A (2017 –2019)

Control de referencias, relaciones con distribuidores, promociones y acuerdos con clientes finales de Cataluña, Baleares y Andorra. Programación y ejecución de Proyecto NCP en las zonas asignadas con un equipo comercial de Brand Ambassadors (SKSA) y azafatas..

SALES DEVELOPMENT EXECUTIVE

Sidras Kopparberg S.A (2015 – 2017)

Control de referencias, relaciones con distribuidores, promociones y acuerdos con clientes finales de Cataluña, Mallorca y Andorra.

SECURITY MANAGER

M1NT Shanghai (2014)

Gestión de seguridad y personal para M1NT Shanghai

DELEGADO COMERCIAL

AHV S.A (2010 – 2014)

Compra y venta de vehículos industriales, gestión y consolidación de la cartera de clientes.

GERENTE EXCAVACIONES

OSPEMA S.L (2004 – 2010)

Contratación empleados, compra de maquinaria, gestión comercial y administrativa en obras públicas y privadas.

RESPONSABLE LOGISTICO EXCAVACIONES

FUENTES (2001 – 2004)

Contratación y control de transportes. Atención al cliente y acuerdos comerciales.

RESPONSABLE LOGISTICO CATALUNYA

HAMANN GROUP (2000 – 2001)

Ejecución y control del proceso logístico a nivel nacional. Comunicación y negociación con proveedor

EDUCACIÓN

BUSINESS ENGLISH COURSE

EF Executive Language Institute, Cambridge 2016

CURSO TÉCNICAS DE VENTAS

Madrid 2015

CURSO TÉCNICO EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

Previlabor 2006

CURSO DE INFORMÁTICA

Inform school Sant Boi 2002

CURSO DE MARKETING Y COMERCIO EXTERIOR

Centro de formación La Capsa 2001

BUP

Escola Virolai 1998