



ID-21390 Ricardo

Delegado Comercial

Habilidades

Análisis de cartera.
Captación.
Preparación de visita.
Fidelizar clientes.
Trabajo bajo presión, responsable y Organizada.
Constancia.
Empatía.
Identificar las necesidades Del cliente.
Generador de negocio.

Programas

CRM, Word, Excel, Power Point, Outlook, Vingle, Lotus, Skype, Zoom.

Formación

FP Electrónica
I.E.S. Barajas

Formación adicional

Técnicas avanzadas de Vent; impartido por Skill & Mill.
Técnico especialista de Hardware; impartido en universidad politécnica de Madrid.
Gestión comercial; impartido por Sales Hunters.

Otros

Carnet de conducir.

Experiencia Comercial

Abril 2021 – Actualidad.

GRUPO TECNIMEDE-TECNIGEN, Sector farmacéutico, Medicamentos genéricos.

Delegado visita farmacia.

Captación de clientes nuevos. Ofertas comerciales. Introducción medicamentos genéricos, complementos alimenticios y OTC.

Enero 2021- Abril 2021

Freelance-Colaboración comercial de marketing digital.

Marzo 2019 – Diciembre 2020

STADA, Sector farmacéutico, Medicamentos genéricos.

Pharmacy Sales Representative.

Visita a Farmacia: Seguimiento Rutero, Introducción de vademécum, medicamentos no financiados, EFP'S y OTC.

Logros: Crecimiento notable de clientes en línea medicamentos genéricos/OTC y en ventas.

Julio 2015 - Marzo 2019

KERN PHARMA, Sector farmacéutico, Medicamentos genéricos.

Delegado visita médica AP y farmacia.

Visita médica AP: Presentación de moléculas de ciclo, fidelizar.

Farmacia: Seguimiento Rutero, introducción de vademécum; realizar acciones de marketing.

Posicionamiento de moléculas importantes.

Logros: Crecimiento de farmacias en un 65% y en ventas de un 38%.

Abril 2009 - Julio 2015

OSBORNE, Sector bebidas espirituosas y vinos.

Gestor comercial - KAM

Venta directa a distribuidores colaboradores, diseño de promociones al equipo de venta del distribuidor.

Venta indirecta en canal hostelería, tanto diurna como nocturna en más de 400 PdV.

Logros: Forecast en distribuidores y posicionamiento de nuevas marcas.

Marzo 2006 - Febrero 2009

WÜRTH ESPAÑA, Comercio de maquinaria y herramienta.

Vendedor.

Venta de herramienta, utillaje y maquinaria a profesionales y empresas.

Logros: Cumplimiento de objetivo en 127% e incremento de cartera de clientes en un 46%.

Enero 2005 - Marzo 2006

SOVEMATIC S.L., Comercio al por menor de electricidad y electrónica.

Asesor técnico y comercial de elementos de automatización industrial .Fidelizar carteras importantes como Grupo Uralita, Iveco, Bimbo, Grupo Heineken, Nestle, 3M, Mahou,etc.

Introducción de novedades.

Logros: Crecimiento de ventas de un 18%.