

CURRICULUM VITAE



Nombre: José Carlos B.
Fecha nacimiento: 03/08/1986
Lugar de nacimiento: Zaragoza, España
Lugar de residencia: Zaragoza

Formación académica

- Bachillerato de ciencias sociales y selectividad.
 - Diplomatura de turismo (Primer cuatrimestre de tercero cursado en programa Erasmus en Malta) pendiente de algunos créditos para homologación con graduado.
 - Grado elemental finalizado, y grado medio especialidad en piano (equiparado y homologado con diplomatura) pendiente últimos dos años.
-

Formación complementaria:

- Cursos técnicas de venta, atención al cliente, teleoperador.
- Cursos de management, dirección y estrategias empresariales, y diferentes cursos de formación y training, curso procesos de selección y contratación, etc...
- Cursos técnicas de venta, atención al cliente, teleoperador.
- Cursos de management, dirección y estrategias empresariales, y diferentes cursos de formación y training, curso procesos de selección y contratación, etc...
- Curso barista impartido y reconocido por "Fórum del Café".
- Curso protocolo.
- Curso escaparatismo.
- Curso vinoteca.
- Curso seguridad (actitud, comportamiento, vigilancia).

- Curso barista impartido y reconocido por “Fórum del Café”.
 - Curso protocolo.
 - Curso escaparatismo.
 - Curso vinoteca.
 - Curso seguridad (actitud, comportamiento, vigilancia).
-

Experiencia profesional

- **Gestor comercial-asesor barista canal Horeca, sector café con “Cafes Mocay” de calidad Pascual, desde Noviembre de 2022.**

Competencias: Como asesor barista transmitir y fomentar cultura y pasión por el café, tanto con cursos y formación, como en la captación de clientes nuevos o upgrade de blend de café en clientes actuales. Tareas comerciales de fidelización de cartera de clientes y ampliación de venta de porfolio, así como captación de clientes nuevos desde una planificación y visión de especialista de café.

También apoyo de captación para venta de café en captación de clientes con otros productos de la marca o la distribuidora Qualianza, principalmente leche. Planificación total respecto a agenda, clientes, ventas, fijación de precios de producto, etc.

Ámbito canal Horeca en Zaragoza y parte de zonas de la provincia bajo la distribución de Qualianza, y también resto de Aragón con trato con distribuidores.

- **Gestor comercial canal Horeca, sector café con “Cafes Orús”, Julio 2020- Noviembre 2022.**

Competencias: Como delegado comercial fidelización de cartera de clientes y ampliación de venta de porfolio, así como captación de clientes nuevos. Planificación total respecto a agenda, clientes, ventas, fijación de precios de producto, etc. Ámbito canal Horeca en Zaragoza y parte de zonas de la provincia.

- **Delegado comercial grupo “Tecnoebro”, para empresa “Zaractecno” en venta de marca “Skoda”, 2018-2020**

Competencias: Venta en concesionario de vehículos nuevos y ocasión de la marca. Cliente que visita punto de venta, trabajo sobre leads de la marca y proyecto piloto de renting para autónomos y microempresas.

- **Gestor comercial canal Horeca para empresa líder nacional en producto congelado, “TopGel-Frileza”, 2018**

Competencias: Como delegado comercial mantenimiento de cartera de clientes y ampliación de venta de productos, así como captación de nuevos clientes door to door. También funciones de preventa con visitas semanales a clientes. Ámbito canal Horeca en Zaragoza y parte de zonas de la provincia.

- **Comercial-Promotor “Heineken España” canal Horeca, en Zaragoza y Huesca, con marcas “Desperados” y lanzamiento “Ladrón de Manzanas”, 2017.**

Competencias: Comercialización de producto en desarrollo, “Desperados”, y lanzamiento de producto “Ladrón de manzanas”. Venta de producto a cliente de la marca, y venta como producto estratégico a nuevos clientes captados en puerta fría. Desarrollo de acciones comerciales, merchandising, organización de fiestas y eventos para fidelizar cliente, incentivar consumo y crear cultura de marca así como para dar a conocer producto a clientes potenciales. Ámbito Zaragoza capital y provincia, y Huesca provincia en canal Horeca.

- **Técnico dependiente empresa informática “Microred 2000”, 8 años**

Competencias: Venta y atención al cliente de ordenadores y accesorios y periféricos, y labores en servicio técnico a nivel software y sistema operativo, y hardware. Negocio familiar en Zaragoza.

- **Vendedor “autónomo” internet, 8 años.**

Competencias: Compra y venta de telefonía y accesorios a través de internet, y reparación de terminales móviles.

Otros datos de interés

- Trabajador, comprometido, organizado y planificador. Puntualidad, don de gentes, capacidad para el trabajo en equipo, actitud emprendedora, afán de superación, capacidad para liderazgo y organización, empático, persuasivo, creativo, resolutivo y asertivo. características que no dejan de ser la búsqueda constante de la excelencia en mi desempeño laboral, ser cada día mejor.
- Carné de conducir “B” y de motos “A”, con vehículos propios.
- Nivel medio alto de inglés e iniciación en francés.
- Conocimientos técnicos informáticos, y manejo de sistema operativo Windows y ofimática programas como Word, Publisher, Excel... Otros también en edición de fotografía y video, y manejo de redes sociales.