



### ***ID-59745 Pablo***

Málaga

**Fecha de Nacimiento:** 02/05/1984

### ***Formación académica***

- **1989-2001** Educación Secundaria Obligatoria “E.S.O” (Colegio Padre Manjón).
- **2001-2003** Bachillerato de Ciencias Sociales (I. E. S. y Bachillerato Albayzín).
- **2010- 2014** Grado en Educación Primaria (Facultad de Ciencias de la Educación Granada)

### ***Formación complementaria***

#### ***Cursos y Formación:***

- Curso de Normativa y prevención de riesgos laborales, (Sindicato independiente de trabajadores) = 300 Horas.
- Curso “MFO233\_2OFIMATICA”- (Federación Andaluza de Transportes) = 203 Horas.  
Formación Excel Nivel II- (Academia Napoleón) = 45 Horas.
- Curso de introducción a la logística (Gestión de las diversas áreas de la cadena de suministro) (Campus Seas) = 150 horas.
- Carnet Manipulador de alimentos.
- Curso de Gestor Punto de Venta -MTPLUS escuela de tendencias (online) = 55 Horas.
- Curso (online) Gestor Punto de Venta –Centro de formación XIT= 100 Horas.

## Experiencia profesional

- **Empresa: Avance Outsourcing S.L.**

Duración: 15/08/2013 al 15/09/2014

Cargo: Gestor Punto de Venta e implementador.

Descripción: Negociación e implantación de material promocional PLV relacionado con el canal de droguería y parafarmacia en hipermercados y farmacias. (Johnson and Johnson, Timotei, le petit marseillais, Axe) productos OTC (Productos de autocuidado para la salud).

- **Empresa: Enna Comunicación (Philips Morris)**

Duración: 15/11/2014 al 15/02/2015

Cargo: Gestor Punto de Venta (GPV).

Descripción: Realizar promoción de tabaco así como llevar material promocional a los distintos puntos de venta con reportes diarios negociando una mejor visualización para la mejora de la venta.

- **Empresa: Novaimagen.**

Duración: Eventual (Sustitución).

Cargo: Gestor Punto de Venta (GPV).

Descripción: Optimizar el surtido y el espacio en el lineal así como buscar oportunidades de venta y negociar constantemente con los responsables de sección en grandes superficies, reponiendo y montando plv en espacios comerciales.

- **Empresa: Salesland .S.L (Mahou-San Miguel-Alhambra)**

Duración: 18/06/2015 al 30/04/2016

Cargo: Gestor Punto de Venta (GPV).

Descripción: Negociador e implementador en hipermercados y supermercados, así como la visita a clientes asignados en ruta (hipermercados y supermercados), control de las referencias de la compañía en los puntos de venta (antes mencionada la marca), optimización del surtido y el espacio en el lineal completándolo con la búsqueda de oportunidades de venta.

- **Empresa: Avance Outsourcing S.L.**

Duración: Eventual (sustitución).

Cargo: Gestor Punto de Venta e implementador.

Descripción: Negociación en la mejora de la visualización así como la implantación de material promocional PLV relacionado con el canal farmaceutico en parafarmacias e hipermercados así como farmacias. (Johnson and johnson,Timotei,le petit marseillais,Axe)productos OTC(Productos de autocuidado para la salud).

- **Empresa: Mahou-San Miguel-Alhambra**

Duración: 20/06/2016 al 15/01/2017

Cargo: Gestor Punto de Venta (GPV).

Descripción: Negociador e implementador en hipermercados y supermercados, así como la visita clientes asignados en ruta (hipermercados y supermercados), control de las referencias de la compañía en los puntos de venta (antes mencionada la marca), optimización del surtido y el espacio en el lineal completándolo con la búsqueda de oportunidades de venta.

- **Empresa: Hijos de Rivera S.A/Estrella Galicia**

Duración: 01/02/2017 al 01/02/2019

Cargo: Gestor Punto de Venta (GPV).

Descripción: Negociador e implementador en hipermercados y supermercados, así como la visita clientes asignados en ruta (hipermercados y supermercados), control de las referencias de la compañía en los puntos de venta (antes mencionada la marca), optimización del surtido y el espacio en el lineal completándolo con la búsqueda de oportunidades de venta.

\*Con respecto a las aguas Cabreiroa y Fontarel pero especialmente Fontarel, debido a la importancia que la compañía le quiere dar en Andalucía a la marca, he tenido en este tiempo la acometida de negociar espacios para una mejor visualización así como palest de mercancía con distintos centros haciendo un avance importante con la marca en Andalucía oriental Granada/Jaén/Almería, llegando a implantarla en centros tan complejos como Alcampo o la cadena de supermercados Coviran.

- **Empresa: Distribuidora CEVIPEP S.L (Distribuidora oficial MAHOU)**

Duración: 01/02/2019 al 01/02/2020

Cargo: Gestor y desarrollo Comercial

Descripción: Negociación y venta portfolio empresa. Gestión por objetivos y ampliación de cartera de clientes.

- **Empresa: GRUPO DAMM (Cervezas Victoria)**

Duración: 05/02/2020- Actualmente

Cargo: Delegado Comercial

Descripción: Negociación y organización grupo de trabajo (3 comerciales al cargo).

Gestión por objetivos y ampliación de cartera de clientes.

## **Informática**

- Microsoft Office: Word, Excel, PowerPoint (Nivel Medio-Alto)
- Software: Control de Almacenes, Stocks y Logística.

## **Idiomas**

- Inglés: b1 (Cambridge)
- Francés: Nivel Medio (hablado y escrito).

## **Otros datos de interés**

- Carnet de conducir tipo B
- Disponibilidad de movilidad y horaria
- Capacidad de trabajo en equipo y responsabilidad.