

JOAQUIM H.



RESUMEN

Delegado comercial con talento y eficaz en la realización de varias tareas a la vez, así como en estabilizar las necesidades de los clientes y conseguir nuevas ventas. Creo fidelización y establezco relaciones a largo plazo con los clientes, al mismo tiempo que alcanzo de manera constante los objetivos de ventas fijados. Centrado y muy eficaz en el establecimiento y el mantenimiento de relaciones con clientes y posibles clientes. Muy motivado, responsable y ambicioso en el crecimiento profesional.

HISTORIA LABORAL

06/2017 – Actual AREA SALES MANAGER

CRISPINS LETSCHOCOLAAT UK LTD – TORDERA

Empresa que vende productos liofilizados en forma de polvo para la gama de; Frappes, chocolates la taza, Iceteas y granizados. También vendemos en forma líquida: horchata, chocolate a la taza, Topping-siropes, helado SOFT, y cremas heladas de café y chocolate. Vendemos productos en forma sólida; Galletas de cortesía, chocolatinas de cortesía, bombones, y tabletas de chocolate. Y recientemente hemos introducido también una gama de infusiones.

No se vende solamente el producto, sino el concepto, que engloba la venta del producto, la maquinaria y el material promocional.

Delegado de Zona para Cataluña, Aragón, Navarra, Valencia y Baleares que dependiendo de la Dirección de la empresa, me encargo principalmente de potenciar la cartera de clientes actuales en sus zonas, así como de abrir nuevos mercados.

Me responsabilizo en la zona geográfica de las siguientes funciones:

Conseguir los objetivos de ventas y margen identificados por la compañía en su zona geográfica.

Gestionar y optimizar la cartera de clientes en la zona asignada.

Visitas, realización y seguimiento de pedidos.

Incrementar progresivamente el número de clientes.

Conocimiento actualizado de la competencia.

Atención telefónica y presencial ante cualquier incidencia.

Negociación de condiciones de precio.

Realizar el reporte de información para plasmar el trabajo realizado y dar a conocer la situación de la zona y la de sus distribuidores.

Realizar el seguimiento de la oferta y negociar el cierre de la correspondiente operación comercial.

Acompañamiento a equipos comerciales para fortalecer la venta del producto.

01/2017 - 06/2017 DELEGADO COMERCIAL

GRUPO OLIVAIDA - La Sabrosita — SEVILLA

Empresa productora y distribuidora de aceitunas.

Delegado comercial de las zonas de Catalunya, Baleares, Aragón, Valencia y Andorra. Empresa en nueva expansión de las zonas asignadas.
Captación de nuevos distribuidores tanto canal Horeca como Retail, que incluye el ofrecimiento de la gama de productos, visitas de captación, posteriores visitas de seguimiento, negociación de contratos y condiciones económicas.
Acompañamiento a equipos comerciales para fortalecer la venta del producto.

07/2013 — 12/2016 GESTOR COMERCIAL

COMERCIAL HOSTELERIA ANMA — LA ROCA DEL VALLÈS

Empresa distribuidora en hostelería.
Promotor gestor en el ámbito de café y cerveza (Grupo Heineken), vino, bebidas espirituosas.
Captación de nuevos de clientes que incluye el ofrecimiento de la gama de productos, visitas de captación, posteriores visitas de seguimiento, gestión de instalación de los equipos necesarios, negociación de contratos y condiciones económicas, distribución de PLV.
Formación en el PDV y asesoramiento.
Presentación de promociones y prueba de productos al consumidor final.
Organización de eventos.
Gestión de la cartera de clientes: control de consumos, renegociación de condiciones.
Seguimiento de clientes con herramienta CRM.

02/2003 — 06/2013 COMERCIAL / TÉCNICO

CAFÈS CORNELLÀ — FORNELLS DE LA SELVA

Gestión de la cartera de clientes de las diferentes zonas asignadas.
Captación de nuevos PDV.
Formaciones técnicas en los PDV / asesoramiento producto.
Gestioné una cartera que oscilaba entre 180-200 clientes que generaban 600.000€ en ventas anuales.
Cumplimiento con éxito de objetivos anuales.
Seguimiento de clientes con herramienta CRM.
Realicé un programa de formación de liderazgo de la empresa.
Mi trato con los clientes siempre fue de forma empática y profesional.

12/1998 — 01/2003 COMERCIAL / TÉCNICO

DISTRIBUCIONS JOAN FLORIACH I FILLS — MATARÓ

Empresa distribuidora de café.
Visitas a cartera de clientes.
Captación de nuevos clientes.
Presentación de promociones y nuevos productos.
Mi trato con los clientes siempre fue de forma empática y profesional.

08/1996 — 11/1998 COMERCIAL

DISPLAMER, S.A. — MATARÓ

Visitas a cartera de clientes.
Captación de nuevos clientes.
Zonas: radio de 100km (Girona, Osona, Maresme, el Vallès).
Presentación de novedades de los diferentes productos (lencería, perfumería).

05/1995 — 05/1996 REPARTIDOR

DISPLAMER, S.A. — MATARÓ

Distribución de los pedidos de la cartera de clientes.

Zonas de distribución: radio de 100km (Girona, Osona, Maresme, el Vallès).

Me relacioné con los clientes siempre de forma amistosa y profesional.

07/1990 — 08/1994 MOZO ALMACEN

DISPLAMER S.A — MATARÓ

Recepción de productos, almacenaje, reposición de productos y preparación de pedidos.

FORMACIÓN

2011 Gestió del canvi en les organitzacions

PIMEC — BARCELONA

2011 Autodesarrollo - Inteligencia emocional

CIEF — BARCELONA

2011 Inteligencia emocional

GAM TECNOLOGÍA EDUCACIONAL — GIRONA

2011 Trabajo en equipo en la empresa

GAM TECNOLOGÍA EDUCACIONAL — GIRONA

2010 Técnicas y actitudes de venta efectiva

PIMEC — BARCELONA

2005 Curso de PNL y ventas

ESVEW, E.S.V — BARCELONA

2005 Sistema APPCC. Higiene y manipulación alimentaria en la industria alimentaria

BIOTECNAL, S.A. — ST. QUIRZE DEL VALLÈS

2004 Dirección y conducción de equipos de trabajo

CETEMMSA — MATARÓ

1990 Graduado escolar

ESCOLA EL TURÓ — Mataró

APTITUDES

Emprendedor

Negociador persuasivo

Profundo conocimiento de zonas:

Girona, Maresme, Vallès y Barcelona

Sociable

Colaborador entregado

Empático, amable y profesional

Muy buenas aptitudes de organización

Resolución eficaz de problemas

Capacidad de trabajo en equipo
Sentido de la responsabilidad
Entusiasta en el ámbito laboral