

ALBERTO BARROSO MORALES

Fecha de nacimiento: 22 de septiembre de 1990
Nacionalidad: Española
Lugar de residencia: Getafe (Madrid)
Teléfono: 646914029
E-mail: albertobarmor@gmail.com



FORMACIÓN ACADÉMICA

- Grado Administración y Dirección de Empresas (URJC)
- Máster en Dirección de Marketing y Ventas (INESEM Business School)
- Investigación de Mercados y Comportamiento del Consumidor (Universidad Nebrija)
- Inglés B2, TOEIC

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Beiersdorf

Julio 2024- Actualidad

Gestor Comercial Farmacia:

- Portfolio Eucerin y Hansaplast.
- Fidelización y ampliación de cartera de clientes.
- Negociación de espacios de visibilidad con foco en sellout e implantación y control de planograma, formación continua a auxiliares.



Julio 2019- Junio 2024

Delegado de visita farmacéutica:

- División Nutrición Infantil.
- Aportar valor añadido al farmacéutico y auxiliares, asesorando en la venta y formando en producto; negociación de espacios de visibilidad y promocionales en cada cliente y grupo de compras.
- Organizar y planificar el trabajo en relación a la estrategia comercial para promocionar los productos asignados y en consecuencia alcanzar los objetivos de ventas marcados.



Junio 2017- Junio 2019

Delegado asesor de Fidelización:

- Responsable de portfolio de proveedores en la zona norte y centro de España.
- Gestión completa del modelo de negocio de ópticas pertenecientes al grupo.
- Asesoramiento avanzado al Óptico optometrista en Lente Oftálmica, Contactología, y Audiología.
- Diseño de herramientas para el crecimiento de la cifra de negocio y campañas de marketing, en función de las necesidades del cliente.



Marzo 2014- Mayo 2017

Comercial Grandes Cuentas Parafarmacia Retail:

- Visita, gestión y control de los puntos de venta en Grandes Cuentas de Madrid, País Vasco y Andalucía. Centros El Corte Inglés, Carrefour, Hipercor y Alcampo.
- Responsable del portfolio de productos de los laboratorios farmacéuticos, Bayer, Esteve, Abbott, Alter, Zambón, Cederroth entre otros.
- Negociación directa con responsables de tienda sobre acciones y promociones en el punto de venta.



Noviembre 2012—Agosto 2013

Prácticas en el departamento de Postventa:

- Seguimiento del programa de atención al cliente, *Careplan*.
- Diseño del proceso de recepción directa de vehículos en el tránsito de taller y de la actualización de stock de recambios.
- Generación de catálogos para los accesorios originales, *Tequipment* y base de datos de los artículos de la boutique *Porsche Driver's Selection*.