



CURRICULUM VITAE

ID-60776 Francisco

14 /08/ 1973

Esplugues del Llobregat 08950

EXPERIENCIA PROFESIONAL

LABORATORIOS STADA (2018-Actualmente)

Empresa farmacéutica_dedicada a la venta y distribución del portfolio de marcas propias de OTC.

Funciones realizadas:

Responsable de zona asignada, Tarragona y Castellón.

Gestión y análisis mixta de condiciones comerciales según objetivos.

Gestionar la red de farmacias, Sell-in/Sell-out.

Impulsar las ventas y consecución de objetivos, trimestrales, semestrales y anuales.

Apertura de nuevas farmacias.

Cumplimiento de rutero preestablecido.

Formación de producto personal de la farmacia.

Gestión de presupuestos y bonificaciones realizando seguimiento y cumplimiento de acuerdos.

LABORATORIOS DIAFARM-FAES (2015-2018)

Empresa farmacéutica dedicada a la venta y distribución del portfolio de referencias de la compañía en el sector de la farmacia y la parafarmacia con presentación de productos, formación, descuentos, promociones, visibilidad y sell-out.

Funciones realizadas:

Responsable de zona asignada Barcelona sud, Tarragona.

Gestionar la red de farmacias y parafarmacias.

Impulsar las ventas y consecución de objetivos mensuales y anuales.

Apertura de nuevas cuentas.

Formación de producto.

Gestión de presupuestos para promociones y bonificaciones.

HEINEKEN ESPAÑA (2014-2015)

Empresa cervecera dedicada a la distribución de sus marcas nacionales, importadas a los diferentes distribuidores y clientes en el sector Horeca.

Funciones realizadas:

Responsable del desarrollo del negocio en la zona asignada.

Gestionar la red de distribuidores de la zona Horeca.

Impulsar las ventas de las diferentes categorías.

Apertura de nuevas cuentas.

Detención de nuevas oportunidades de negocio y análisis de mercado.

Seguimiento y soporte diario de ventas.

Gestión back-office.

Gestión de equipos comerciales de las distribuidoras.

NESPRESSO. (2010-2014)

Empresa especializada en venta de máquinas y productos de café exclusiva para España y Norte de África. La marca Nespresso es propiedad del grupo Nestlé, y está orientada a la elaboración y comercialización de café capsulado de muy alta gama y de la maquinaria necesaria para su elaboración, orientado tanto al mercado office como al mercado Horeca.

- Gestión de clientes Horeca y distribuidores.
- Formación de equipos comerciales en distribuidores y puntos kiabi...
- Gestión de clientes en cartera y captación.
- Introducción de datos en el sistema Nessoft y PSDB.
- Seguimiento de cartera y fidelización de clientes.
- Control de stock e inventario.
- Promociones puntuales y Eventos promocionales para clientes.
- Consolidación en cumplimiento de objetivos mensuales y anuales.

ALTADIS (2006-2010)

Empresa tabacalera dedicada a la comercialización de marcas de tabaco e implantación de canales en sector Horeca.

Dividida en dos etapas:

(2006-2008) De comercial en puntos Horeca y distribución en segundo canal y vending.

- Promoción de nuevas marcas, conocimiento y prospección de nuevos clientes.
- Categorización de clientes de cartera.
- Planificación y consecución de objetivos marcados por la compañía.
- Introducción de datos sistema Siebel.

(2008-2010) Como Jefe de equipo Travel retail Cataluña).

- Gestión equipo de ventas Travel.
- Ejecutivo de Grandes Cuentas y estancos turísticos.
- Estudio y prospección de clientes potenciales, visitas a clientes realizando presentaciones personalizadas de servicios propuestos, identificando las nuevas oportunidades, negociaciones de ofertas, seguimiento comercial y cierre de contratos.
- Gestión de la retención de bajas.
- Mejora de rentabilidad de los clientes para ampliar la oferta de productos.

ANUBIS (2004-2006)

Empresa de productos estéticos dedicada a la fabricación y comercialización de productos del sector de la estética profesional y retail en canal farmacia y gran consumo en Barcelona.

-Funciones desempeñadas:

- Prospección de nuevos clientes en zona asignada.
- Rutas diarias de clientes en cartera
- Formación de producto para clientes.
- Gestión de material PLV y visibilidad en el punto de venta.
- Consecución de ventas y ampliar portfolio de referencias.
- Favorecer sell-out de los productos.

AUNA- CABLE Y TELEVISION DE CATALUÑA (2000-2004)

Empresa dedicada a la distribución y venta de servicios de fibra óptica, televisión y teléfono al mercado pymes y mercado doméstico.

-Funciones desempeñadas:

- Comercial y responsable de ventas con una cartera de contactos de distribución, visitas a clientes existentes iniciando nuevas ofertas llevando a cabo el seguimiento, formación y apoyo a los distribuidores de la zona asignada.
- Prospección de Mercado, dimensionando la actividad y rotación de las marcas.
- Desarrollo de una sólida relación comercial y negociación con el equipo comercial.
- Control de gasto anual destinado a las promociones.
- Implementación de planes promocionales en restaurantes y bares de la zona otorgada.
- Análisis competencial.
- Activé la prospección de clientes con un crecimiento de la facturación cumpliendo los objetivos marcados por la empresa superándolos en un 21%...

EDITORIAL AYESA (1996-2000)

Empresa especializada en la venta de enciclopedias y cursos de inglés en mercado doméstico.

Funciones desempeñadas:

- Captación de clientes en puerta fría, domicilios particulares, para la venta de guías de estudio.
- Formación de nuevos vendedores.

FORMACION REGLADA:

- (1979-1985) Educación primaria cursada en el colegio privado Maristas les Corts.
- (1986-1991) Educación secundaria cursada en el C.E. San Francesc de Barcelona.
- (2007) Prueba de selectividad mayor de 25 años.
- (2008-2012) Grado de Marketing e investigación de mercados cursados en la UOC...

OTROS CONOCIMIENTOS:

- Permiso de conducir B1.
- Informatica: Windows, Office, Excel, PowerPoint. CRM.
- Idiomas: Castellano catalán e inglés.
- Cursos área Comercial:
 - Proceso de cierre de la venta impartida por la consultora Overlap.
 - Planificación agenda comercial.
 - Gestión del tiempo
 - Técnicas de venta y negociación impartidas por Andersen Consulting.
 - Curso de técnicas para la negociación en el proceso de venta. Nestlé.
- Curso de introducción de datos en Siebel, CRM.

HABILIDADES PERSONALES

Profesional dinámico, organizado, resolutivo, responsable y trabajador, toda mi trayectoria laboral dedicada a la venta.

Persona orientada a resultados, generando confianza, eficaz en el seguimiento, participativo en reuniones, realizando propuestas y buen negociador.

Con gran capacidad en gestionar una amplia cartera de clientes y habilidades en la comunicación, detectando las necesidades y oportunidades. Con un carácter 100% comercial y un excelente historial en conseguir y fidelizar cuentas, trabajando en equipo con entusiasmo y motivación.