

ID-59887 RAFAEL

BRAND MANAGER & SALES SPECIALIST

CONTACTO



Zaragoza, España



QUIÉN SOY

Profesional con iniciativa, adaptación a diferentes grupos de trabajo y con mentalidad orientada a resultados

Carácter social, responsable y comprometido con lo que hace y siempre con voluntad de aprender.

Después de tres años de experiencia en las áreas de ventas y marketing, busco seguir creciendo y desarrollándome personalmente a través de nuevos retos profesionales

SKILLS

- Estrategia de marca
- Desarrollo de venta B2B
- Gestión de cartera de clientes
- Análisis de mercado y ventas
- Atención al cliente
- Merchandising
- Seguimiento y gestión de pedidos

HERRAMIENTAS

- AS400
- Excel
- Look Up
- CRM
- Power Point
- Navision

IDIOMAS

- Inglés- Avanzado
- Italiano - Básico
- Español - Nativo

OTROS

- Carnet de conducir B1
- Disponibilidad para viajar
- Skiman Nivel 1/3

EXPERIENCIA PROFESIONAL

BRAND MANAGER & SALES SPECIALIST

ESPRINET IBÉRICA | Zaragoza, Mar 2020 - Act

- Captación de las necesidades y expectativas del cliente para recomendar, ofertar y promover productos adecuados a su negocio (división printing)
- Control y gestión de budget, stock y rotación de producto
- Contacto, coordinación y negociación con fabricantes y clientes
- Detectar oportunidades de venta a través de Cross/Up Selling
- Reporte periódico a los responsables de operaciones y ventas
- Elaboración y seguimiento de pedidos de compra
- Análisis de mercado para posicionamiento de producto
- Planificación de Plan de Marketing

ACCOUNT MANAGER

BM SPORTECH | Zaragoza, Oct 2017 - Dic 2018

- Representación y venta de marcas deportivas.
- Identificar nuevas oportunidades de negocio.
- Asistencia y asesoramiento a clientes en todo el territorio nacional.
- Colaboración y asistencia al departamento de marketing.
- Reportes periódicos a las marcas representadas
- Promoción de marcas a través de eventos (test, showrooms..)

INBOUND LOGISTICS TECHNICIAN

DECATHLON ESPAÑA | Zaragoza, Oct 2016 - Oct 2017

- Gestión de un equipo de trabajo en el Centro de Almacenamiento Continental en la sección de recepción de mercancía
- Elaboración del plan de descargas de contenedores para empresas externas, indicando sector y tipología de mercancía
- Comunicación constante con otros sectores para una mayor eficiencia en organización del stock.
- Enlace E-Commerce: Acciones comerciales para disminuir los plazos de entrega en pedidos de la web

EDUCACIÓN

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Facultad de Economía y Empresa | 2011 - 2016 Zaragoza

ERASMUS IN BUSINESS & MANAGEMENT ADMINISTRATION

Università Degli Studi Di Milano - Bicocca | 2014 - 2015
Milán, Italia

ADVANCED CERTIFICATE IN BUSINESS

Gold Coast International College | 2019 Gold Coast,
Australia

IELTS ADVANCED ENGLISH CERTIFICATE

Shafston International School | 2019 Gold Coast, Australia