

ID 43542. Raúl



DATOS PERSONALES:

Fecha nacimiento: 04 - Julio -1978

Dirección: Betera (Valencia)

EXTRACTO

- Gran conocimiento del mercado/hostelería, capacidad de trabajo, autoexigente, gran capacidad de auto motivación, profesionalidad, rápidamente adaptable a cualquier reto.
- Dilatada experiencia tanta en reparto, logística y comercial con más de 9 años en el sector.
- Mis objetivos giran en torno al desarrollo profesional de una empresa del sector de la alimentación, retail y/o Horeca, liderando proyectos ambiciosos que requieran experiencia, motivación, compromiso y pasión.

Especialidades:

- Excelentes dotes de negociación.
- Capacidad de Creatividad e Innovación.
- Alta orientación a resultados.
- Capacidad de liderazgo y relación interpersonal.
- Capacidad analítica, estratégica, de planificación y de negociación.
- Proactivo y con mucha actitud iniciativas, excelente habilidad de comunicación y de trabajo en equipo.
- Extensa y amplia cartera de clientes.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

SILOMAR:

 Gestor Comercial / Gestor de equipo
Agosto 2017 – Actualmente

- ✓ Mantener a la empresa como referente en el mercado y ser un nexo de unión entre el cliente y la empresa.
- ✓ Dirigir equipo compuesto por 9 rutas, 5 auto ventas ,4 repartidores y 2 cubre rutas.
- ✓ Fomentar y velar por el equipo para ser competitivo y comprometido para llegar a los objetivos tanto facturación, margen comercial y cobros.
- ✓ Analizar desviaciones y actuar dando solución.
- ✓ Definir junto dirección planes estratégicos, reestructuración de las zonas, objetivos y necesidades de cada ruta, incentivos individuales, promociones mensuales y cierre del mes (TAM).
- ✓ Organizar vacaciones y seguimiento del mantenimiento de los vehículos comerciales.

- ✓ Captación de nuevos clientes necesarios para cada ruta e incrementar lealtad en la cartera ya de clientes.
- ✓ Gestionar grandes cuentas.

DISBESA:

Gestor Plus / Delegado Comercial

Julio 2015 – Agosto 2017

- ✓ Captación de clientes y mantenimiento de la cartera actual de la zona A con 11 rutas, apoyar a los comerciales al desarrollo de la misma. Detectar oportunidades de crecimiento con sus correspondientes planes de acción y fidelización, aportando volumen, coste y evaluación de resultados, reporte de las referencias de la competencia.
- ✓ Gestión y mantenimiento de cobros, mermas e impagados de la zona A, reducción del 2%.
- ✓ Captación, seguimiento y consecución de clientes nuevos y desarrollar nuevos negocios rentables y aumentar el negocio actual.
- ✓ Generar rotación, distribución numérica y desarrollar el punto de venta y portafolio, efectividad +6%.
- ✓ Consecución de objetivos claros y consistentes con las metas de Empresa.
- ✓ Revisar resultados frente a objetivos en las reuniones semanales con los comerciales de las rutas y poner en marcha acciones correctoras cuando sea necesario.
- ✓ La elaboración de estrategias y planes de acción, rentabilidad +496.
- ✓ Negociación y cierre de acuerdos y contrato con clientes de gran consumo incremento +12,5%.

DRINKS LEVANTE (DISBESA)

Comercial Gestor de Ruta

Marzo 2010 – Julio 2015

- ✓ Coordinación de las tareas tales como, ventas, cobros y logro de objetivos, visitas y negociaciones a los clientes de la ruta asignada.

Resultados satisfactorios:

- ✓ Capté 112 nuevas cuentas, incrementé las ventas de las cuentas en un 8,8%, aumente el número de referencias promedio en clientes de 14%.
- ✓ Contribuí a una reducción de las facturas impagadas en un 3%, reduje las incidencias de administración y logística en 9%.
- ✓ Colaboré en la gestión de cadenas organizadas con un incremento de ventas del 6%.

TEMPOCASA:

Dueño Franquicia Tempocasa

Marzo 2003 - Febrero 2010

- ✓ Gestionaba un equipo de 4 comerciales, organizando las rutas diarias, realizando las búsquedas de inmuebles en las zonas demandadas por los clientes, impartía diariamente reuniones motivadoras, y revisaba las tasaciones. Me ocupaba personalmente de los portales publicitarios y de la gestión y, acompañamiento, a las financieras con las que trabajaba, o en su defecto la conseguía por otras entidades.

ZARA:

Empleado Comercial

Septiembre 1998 Diciembre 2002

- ✓ Desempeñaba el trabajo de atención al cliente, reposición de tienda, pedido del faltante en mercancía a la central, verificación de albaranes. Los últimos 6 meses me formaron para el puesto de cajero central, aquí mi trabajo consistía en apertura y cierre de caja, cobro al cliente, cambio y devolución de artículos, realizar tarjetas regalo y chequear los inventarios. La jornada laboral era de 30 horas cual me permitía compaginar el trabajo con los estudios que en ese momento cursaba.

FORMACIÓN:

- **Diplomatura en Gestión y Administración Pública**, Universidad de Valencia.
- Bachiller Colegio Juan XXIII, Burjassot.
- Graduado Escolar Colegio Juan XXIII, Burjassot.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

Mejoras Terminales Hand Held para comerciales.

- Canal Conveniencia.
- Política Comercial.
- Proceso de Ventas.
- Gestión del Tiempo.
- Aplicaciones informáticas.
- Curso de Técnicas Ganando con cada cliente.
- Curso Visitas Comerciales y atención al cliente.
- Informática: Conocimiento Nivel Alto Office e Internet.
- Carnet Conducir: A, B, BTP todos en Vigor.