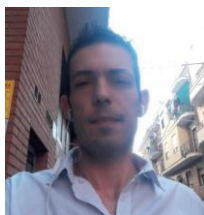


INFORMACIÓN PERSONAL

ID-22563 RUBÉN



08031 Barcelona

Fecha de nacimiento 20/08/1980 | Nacionalidad

Española | Permiso conducir: clase B

DECLARACIÓN PERSONAL

Experiencia consolidada en el área comercial como responsable de ventas, representando y promocionando productos en diferentes sectores, principalmente farmacia, electrodomésticos y alimentación. Conocedor de los diferentes canales de distribución. Facilidad de trato con el cliente e implicación en la formación tanto propia, como posteriormente al cliente. Colaboración estrecha con otros departamentos de la empresa, como marketing y finanzas, creando sinergias entre ellos. Logros: Implementaciones de Proyectos de expansión del sector de gran consumo al mercado detallista en zonas de Barcelona y Catalunya, contribuyendo al aumento de nuevos puntos de venta.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Mar - 2020 al presente

Dispatcher Amazon

ECOSCOOTING Zona Franca, Carrer Número 5, 2, 08040 Barcelona

- Seguimiento y control de las rutas de los drivers
- Resolución de incidencias
- Creación de rosters
- Sector servicios

Mar - 2019 a Mar 2020

Supervisor Trade Marketing

GRUPO UNO CTC. Zona franca 83-95. 2º, 08038 Barcelona

- Supervisión de grupos humanos. Gestión de personal y trato con empleados. Gestión de problemas y supervisión del funcionamiento general de promociones. Atención a problemas, quejas y sugerencias por parte de clientes. Comunicación directa y permanente con la dirección.
- Coordinar e impulsar el consumo y las ventas; mejorar la rotación del producto en el punto de venta; planificar y coordinar promociones.
- Instruir a los promotores de los puntos de venta sobre métodos de venta y novedades en los productos que venden.
- Resolución de las incidencias acaecidas con los productos comercializados en los puntos de venta.
- Coordinación del equipo de promotores que realizan demostraciones en los puntos de venta. Visita a los centros de trabajo. Gestionar descubiertos de personal. Interlocución con el cliente. Informes de la actividad.
- Sector Servicios

Nov - 2013 a Ene - 2019

Delegado Comercial.

DIAFARM. Avinguda de Arraona, 123, 08210 Barberà del Vallès, Barcelona (<https://diafarm.es/>)

- Comercialización de los diferentes productos de la compañía, negociación de descuentos, contratos anuales, formación personal de la farmacia, gestión del punto de venta, resolución de incidencias.
- Sector Farmacéutica

Nov - 2012 a Nov - 2013

Ventas farmacia.

GSK. (<https://es.gsk.com/>)

- Visitador farmacia. Comercialización del producto, negociación de descuentos, formación de los trabajadores de la farmacia, fidelización de los auxiliares de la farmacia, gestión del punto de venta, negociación de pedidos.
- Sector Farmacéutica

Mar - 2010 a Jun - 2012

Delegado gran Consumo

LABORATORIOS JUVA IBERICA SL

- Delegado para la gran distribución de complementos nutricionales y productos de parafarmacia. Negociación de acciones comerciales, displays, comers, animaciones. Encargado de las zonas Norte, Levante, Aragón y Cataluña.
- Sector Farmacéutica

Feb - 2009 a Feb - 2010

Visitador médico.

QUINTILES INNOVEX. Carrer de Sardenya, 537, 08024 Barcelona.

- Encargado de visitar a los profesionales sanitarios de la zona asignada, así como prospeccionar la misma en busca de nuevos potenciales clientes. Argumentación y aclaración en torno a los medicamentos de la empresa. Comercialización de productos a las farmacias.

- Sector Farmacéutica

Jul – 2008 a Dic - 2008

Cajero Bancario

BANCO POPULAR. Plaça Catalunya, 9, 17240 Llagostera, Girona (<https://www.bancopopular.es/personas>)

- Gestionar nuevas cuentas con clientes, Empleado de caja, resolución de incidencias.

- Sector Bancario

Jul - 2004 a May - 2008

Gestor de grandes cuentas

GROUPE SEB IBERICA S.A. Barcelona (<https://www.groupeseb.com/es>)

- Multinacional dedicada al mundo del pequeño electrodoméstico (Moulinex, Krups, Tefal, Rowenta) Comercialización de los productos de la empresa, negociación de protocolos, planificación de campañas, control y seguimiento de las tareas del equipo de promotoras (PPV), y comerciales (GPV). Venta a plataformas tales como Candelsa, Elcasa (Prometheus), así como contacto con cadenas verticales.

- Sector Manufactura Electrodomésticos

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

09/2000 – 05/2004

Diplomado en Ciencias Empresariales, especialidad de Marketing

N.A.

EAE - Escuela de Administración de Empresas, Barcelona, Centro adscrito a la UPC (<https://www.eae.es/>).

COMPETENCIAS PERSONALES

Lengua materna Castellano

Otros idiomas

	COMPRENDER		HABLAR		EXPRESIÓN ESCRITA
	Comprensión auditiva	Comprensión de lectura	Interacción oral	Expresión oral	
Inglés	Advanced	Advanced	First certificate	First certificate	Advanced
Catalán	Nativo	Nativo	Nativo	Nativo	Nativo

Competencias de organización/ gestión

- **Negociación, habilidades comunicativas y facilidad para establecer relaciones comerciales.** Capacidad de generar confianza en el cliente y orientación a éste. Perseverancia y seriedad. Proactivo, flexible y con facilidad de adaptación
- **Planificación y organización** para desarrollar las tareas de una forma ordenada, priorizando las más urgentes y cumpliendo los tiempos requeridos.
- **Adaptabilidad** para cambiar de tarea y de compañeros en cualquier situación y con flexibilidad y con facilidad e interés para aprender tareas nuevas.
- **Toma de decisiones:** Iniciativa para resolver problemas y tomar decisiones de forma autónoma.
- **Atención al cliente y habilidades verbales** para atender a los clientes con el objetivo de satisfacer sus demandas y necesidades de forma amable y con respeto.

Competencias digitales

	AUTOEVALUACIÓN				
	Tratamiento de la información	Comunicación	Creación de contenido	Seguridad	Resolución de problemas
MICROSOFT – OFFICE*	Nivel Experto	Nivel Experto	Nivel Experto	Nivel Experto	Nivel Experto