



PERFIL

Hábil negociador, experto en ventas y trademaking, amplio criterio en relaciones públicas como de jefe de grupo y liderazgo, así como en procesos de inclusión de nuevas marcas, impulso de marcas, eventos. Manejo de cuentas, clientes, formulación de nuevas estrategias, manejo de marca, branding, relación con agencias de publicidad. Mejoramiento de procesos de venta.

EDUCACIÓN

Instituto Superior de Mercadotecnia (ISUM).

[1995 - 1998] – Caracas, Venezuela.

Técnico Superior en Administración de Empresas.

Axiona Marketing.

[2015] – Caracas, Venezuela.

Curso de training de ventas. Técnicas de ventas generales. Servicios de atención al cliente, herramientas de negociación, conoce a tu cliente, técnicas de persuasión, cierre de ventas. Seguimiento de cliente. Introducción de nuevos productos.

APTITUDES

Idiomas: Español- Castellano (Nativo), Inglés (Intermedio), Italiano (Fluido, Avanzado)

Habilidades con medios digitales. Curso avanzado de Microsoft Office. Manejo de sistema operativo Windows y Mac.

Habilidades sociales, trabajo en equipo, buena comunicación, fácil adaptación, disposición para el aprendizaje, atención a los detalles.

ANDY

ID-56939

EXPERIENCIA LABORAL

Comabu. Agente comercial.

[2021-actualidad] – Madrid España

Expansión de cartera de clientes. Zona sur-este Madrid. Empresa productora de carnes.

Distribuciones Hermanos Ruiz. Agente Comercial.

[2019 - 2021] – Madrid, España.

Distribuidores autorizados de cerveza Mahou, zona sur-este Madrid.

Vinos Excelentes S.L. Agente Comercial.

[2018 - 2019] – Madrid, España.

Busqueda y creación de cartera de clientes, introducción de diversas bodegas españolas en el mercado de la hostelería.

Corporación Askar. Gerente de Planificación y Ventas.

[2016 - 2018] – Caracas, Venezuela.

Supervisión de personal, supervisión de ventas en restaurantes, cadenas, licorerías, bodegones. Impulso de nuevas marcas.

Taninos Casa de Vinos. Supervisor de Ventas.

[2011 - 2016] – Caracas, Venezuela.

División de vinos. Supervisión de vendedores en la región capital, supervisión de ventas en restaurantes, cadenas, licorerías, bodegones.

Pedalco. Ejecutivo de Ventas Senior.

[2008 - 2011] – Caracas, Venezuela.

Relación directa con cadenas, licorerías (ventas al mayor). En conjunto con el supervisor de ventas, planificación de pedidos y mercancía de impulso.

Corporación Askar. Ejecutivo de Ventas Junior.

[2003 - 2008] – Caracas, Venezuela.

Asesor de ventas de vinos y espumantes de marcas representadas por la empresa.

Licorería Vane. Director y Accionista.

[1999 - 2003] – Caracas, Venezuela.

Tiendas de licores (ventas al detal). Desde la dirección del negocio, manejo completo de operaciones, personal, contabilidad, administración, planificación, ventas y legal.

Banco de Venezuela (Grupo Santander). Operador.

[1997 - 1999] – Caracas, Venezuela. Área call-center (atención al cliente), departamento de tarjetas de crédito.



28052, Madrid.

