



Información personal

NOMBRE/APELLIDOS	Raúl Salas Torres
DIRECCIÓN	Calle Vallés 80, St. Cugat del Vallés
MÓVIL	695197974
TELÉFONO	930071085
CORREO ELECTRÓNICO	raulmonica190714@gmail.com ; raulmonica19@hotmail.com
NACIONALIDAD	Española
FECHA DE NACIMIENTO	22 de Septiembre de 1978
SEXO	Varón
ESTADO CIVIL	Casado con 2 hijos
PERFIL	Persona metódica, empática, emprendedora y dinámica. Responsable, honesto, puntual, ordenado, organizado, motivador, perseverante, constante y visionario. Buena interlocución. Trabajo en equipo. Autonomía y proactividad. Habitado a trabajar en alcanzar objetivos y a situaciones de estrés. Planificador, analítico y estrategia para dar un valor añadido a lo que realizo. Alta orientación al cliente y resultado

Experiencia Laboral

FECHAS	Agosto 2021- Actualidad
POSICIÓN	KEY ACCOUNT MANAGER NATIONAL
RESPONSABILIDADES	Gestión de Distribuidores, industriales y canal Retail. Desarrolla estratégico de producto e implantación y de las cuentas claves. Asesoramiento comercial. Planificación de presupuesto y previsión de crecimientos. Análisis continuo de las ventas e identificar oportunidades y toma de decisiones. Cumplir objetivos marcados. Seguimiento de los proyectos abiertos y desarrollar de nuevos. Fidelizar cartera actual. Analizar e interpretar información del mercado y compañía
EMPRESA/DIRECCIÓN	IDG. Carrer del Xarol, 20, Nave 20B, Barcelona
TIPO DE EMPRESA	Fabricantes de productos congelados. EASY FOOD, VEGAN GOURMET(LUCA), PRODUCTO GOURMET



Experiencia Laboral

FECHAS	Mayo 2021/Agosto 2021
POSICIÓN	DELEGADO COMERCIAL CATALUNYA
RESPONSABILIDADES	Responsable restauración organizada y clientes clave. Gestión de Distribuidores. Implantación de sistemas de trabajo y control. Formación, introducción de gama, captación de clientes y nuevos mercados. Gestión de equipo comercial, back office, departamento Marketing
EMPRESA/DIRECCIÓN	GRAN BLAU Mercabarna. C/ Major, 76 Barcelona.
TIPO DE EMPRESA	Pescado Fresco y Congelado. Import/Export
FECHAS	Diciembre 2019/ Mayo 2021
POSICIÓN	DIRECTOR ÁREA COMERCIAL CATALUÑA
RESPONSABILIDADES	Gestión y responsable del equipo comercial canal Horeca y Retail. Desarrollador de nuevo negocio. Total personas a mi cargo 45. Diseñar planes estratégicos para cada cliente y comercial. Consecución de los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados. Coordinación y seguimiento del equipo comercial. Coordinar el trabajo con otros departamentos.
EMPRESA/DIRECCIÓN	Grupo DISBESA , Jacint Vergader s/n. Sant Joan Despí
TIPO DE EMPRESA	Distribución de Bebidas, Alimentación y otros
FECHAS	Diciembre 2018/ Diciembre del 2019
POSICIÓN	Director Comercial Nacional
RESPONSABILIDADES	Responsable de las cuentas importantes, grupos, compañías de catering, mayoristas y gestionar los Distribuidores en ámbito Nacional. Gestionar el equipo comercial. Realizar plan de expansión e introducción y desarrollos de nuevos productos. Responsable de Marketing y comunicación. Ampliar negocio con clientes actuales, prospección de nuevos mercados, acciones promocionales. Organizar eventos, ferias, etc. Reporting semanal a Gerencia,
EMPRESA/DIRECCIÓN	BOCREP. SL , Manuel de Falla 52, Granollers, BCN
TIPO DE EMPRESA	Alimentación/ Fabricante de productos congelados y especialidades (NUTELLA/ NOCILLA)



Experiencia Laboral

FECHAS	Noviembre 2015 / Noviembre 2018
POSICIÓN	Delegado de Madrid/ Desarrollador de Negocio y Jefe de grupo en zona Barcelona.
RESPONSABILIDADES	Responsable de la delegación ubicada en Madrid, compuesta por 15 personas . Facturación de 100k anuales. Reducir riesgo de morosidad, aumentar el margen comercial, captación de nuevos clientes, aumentar ventas con introducción de nuevas referencias, entre otras muchas funciones. Responsable y gestor de grandes cuentas, cadenas de alimentación y grupo de compras.
EMPRESA/DIRECCIÓN	FRIGORIFICS FERRER , Mas de Bigas 2, 08500 (vic BCN)
TIPO DE EMPRESA	Alimentación, Pescado Fresco, congelado, refrigerado, helados FRIGO, ultracongelado...
FECHAS	Marzo 2006/ Noviembre 2015
POSICIÓN	Jefe de Ventas
RESPONSABILIDADES	Responsable de uno de los equipos de ventas del Grupo, compuesto por 15 agentes comerciales y con un cartera activa de mas de 2000 clientes y una facturación media 80 k de facturación total del Grupo. Responsable y gestor de grandes cuentas, cadenas de alimentación y grupo de compras.
EMPRESA/DIRECCIÓN	GRUPO VIDEA - Transversal 2 nº12, Barcelona
TIPO DE EMPRESA	Alimentación, pescado fresco y carne, producto congelado, helados FRIGO, FOODSOLUTION, etc...
FECHAS	Enero 1996/Marzo 2006
POSICIÓN	Jefe de producción.
RESPONSABILIDADES	Responsable del equipo de producción y planificación. Objetivos por kilos producidos, optimización de recursos y mejora continua de trabajo, responsable del equipo compuesto en la cadena de producción.
EMPRESA/DIRECCIÓN	MAHESO Poligono la Ferreria S/N Montcada y Reixac
TIPO DE EMPRESA	Alimentación



Educación y formación

FECHAS	1999/2003
TITULADO	Máster en Dirección de Empresa
INSTITUCIÓN	ESIC
FECHAS	1998/1999
TITULADO	Máster Univer. Prevención de Riesgos Laborables
INSTITUCIÓN	CECOT(Terrassa)
FECHAS	1996/1998
TITULADO	FPII Administrativo
INSTITUCIÓN	Taulé Viñas (Sabadell)
FECHAS	1982/1992
TITULADO	COU y Bachillerato
INSTITUCIÓN	Viaró Global School (Sant Cugat del Valles)

Aptitudes/competencias

LENGUA MATERNA	Castellano y Catalán (escrito, oral y comprendido)
OTROS IDIOMAS	Inglés (escrito, oral y comprendido) Nivel medio
APTITUDES Y COMPETENCIAS SOCIALES	Capacidad para trabajar en equipo, cooperación, honestidad, integridad, emprendedor, respeto las normas y equipo. Capacidad de comunicación, relación social, amabilidad e improvisación. Capacidad de negociación y persuasión. Capacidad de razonamiento y reflexión. Capacidad numérica, capacidad de iniciativas propias. Facilidad de adaptación.
APTITUDES Y COMPETENCIAS ORGANIZATIVAS	Capacidad de organización, rigurosidad y disciplina. Coordinación de tareas, gestión de proyectos, cumplimiento de los plazos, me gusta fijarme metas, mantengo el control sobre el presupuesto, organizo y planifico actividades, identifico rápidamente clientes potenciales para el interés de la empresa, gestión de conflictos, comodidad ante la toma de decisiones, hago cumplir las políticas de empresa, capacidad de liderazgo, buen consejero y entrenador de mi equipo.



Aptitudes/ competencias

APTITUDES Y COMPETENCIAS INFORMÁTICAS

Excelente uso de equipos informáticos y programas de gestión. Sistema Operativo: Windows, Mac, Linux, SIGES, **SAP**, BI, Vulcano, ERP, Billage y CRM.
Procesador de Texto: Microsoft Office, Word, Pages Publisher (avanzado)
Hoja de cálculo (experto)
Base de datos: Access (avanzado)
Photo Shop, Autocad, Open Office, Corel Draw, Excel, Power Point

INFORMACIÓN ADICIONAL

Disponibilidad para trasladarme y viajar.
Carnét de conducir y vehículo propio.
Ejecución de Objetivos mensuales, trimestrales y anuales.
Acostumbrado a prospectar clientes, cerrar ventas y gran poder de convicción ganándome la confianza. Me gusta dominar el producto que vendo y para ello me gusta documentarme. Control de gestión de cobros.
Me adapto bien a los grupos, solidario, habilidad para motivar a los demás, cooperación, empatía, seguridad en mi persona.
Habilidades de escritura clara y concisa, escucho atentamente, expreso ideas abiertamente, negocio e intento resolver incidencias, habilidad para evitar discusiones, habilidad de convicción ofreciendo soluciones. me integro para realizar lo correcto, por las razones correctas, del modo correcto.

