



DIRECCIÓN

Domicilio:
Llinars del Valles
Barcelona

CONTACTO

TELÉFONO:

LinkedIn:

CORREO ELECTRÓNICO:

PERMISO DE CONDUCIR

A/A1/B

ID-59898 PERE

EXPERIENCIA LABORAL

Mahou San Miguel (Contrato temporal) Gestor Comercial

Octubre 2022 – Abril 2023

Captación de clientes potenciales y fidelización de cartera de clientes. Implementar promociones y actividades para desarrollo de ventas. Seguimiento de promociones y eficacia el PdV. Supervisión del nivel de servicio del concesionario en el PdV. Gestionar incidencias.

Pernod Ricard (Winche Redes Comerciales) Gestor Comercial

Febrero - Mayo 2022

Lanzamiento y posicionamiento de los nuevos formatos light de Ballantines y Beefeater en Canal Horeca a través del canal distribuidor.

Hi Cream Barcelona Delegado Comercial

Octubre 2020 — Enero 2022

Gestión, desarrollo y captación de cuentas nacionales del canal Horeca, liderando la relación con los departamentos de Marketing y Servicio Técnico.

Seguimiento y potenciación de las relaciones con proveedores.

Daba Nespresso (2013 – 2020)

Delegado Comercial Area 1

Marzo 2015 – Octubre 2020

Gestión de grupos, canal Horeca, en las zonas de Catalunya, Aragón, Navarra y País Vasco.

Gestión y captación de Grupos Hoteleros cadenas de Restauración y cadenas de Bakery's.

Gestión de la cartera de clientes y captación de grupos, de gran volumen y desarrollo nacional para la implantación del sistema Nespresso Profesional.

Presentaciones y propuestas comerciales realizadas a medida para cada cliente.

Implementación, seguimiento y potenciación de acciones de marketing, con el objetivo de aumentar volúmenes de café en los puntos de distribución.

Responsable B2B

Febrero 2013 – Marzo 2015

Responsable Comercial out of Home

Gestión de cartera y captación de clientes canal horeca

Area Barcelona. Clientes independientes y grupos del canal

Hoteles Restaurantes Cafeterías Bakery's y Caterers

La Vida es Bella Key Account B2B

Junio 2009– septiembre 2011

Comercialización de packs de Experiencias, para campañas de marketing, comercial y RRHH, pymes y grandes cuentas.

Acciones orientadas a cuentas clave y desarrollo de puntos de venta.

Gestiones E-Commerce

Grupo Zeta Coordinador comercial

Marzo 2005 – mayo 2009

Gestión de equipos comerciales, con 8 personas a mi cargo, en medios de comunicación (impresos, audiovisuales, online), principalmente “*El periódico de Catalunya*” y “*Sport*”.

Definición política comercial, con un presupuesto de 15M €. Elaboración de las tarifas y presentaciones publicitarias, en conjunto con el dpto. de marketing.

Creación de nuevos productos, en colaboración con la Redacción.

Venta de acciones especiales y apoyo específico a los equipos de ventas, en cuentas muy importantes

Grupo Zeta Ejecutivo de cuentas

Abril 2002 – marzo 2005

Venta de publicidad para *Barcelona TV* y “*Periódico de Catalunya*” online.

Venta de espacios publicitarios para el “*Periódico de Catalunya*” y “*Sport*”, en toda Catalunya.

Grupo Godó Ejecutivo de cuentas

Febrero 1999 – marzo 2002

Ventas en el dpto. de Audiovisuales.

Espacios comerciales para emisoras de radio: *Rac 105* (radio fórmula), *Rac1*.

Además, comercializaciones publicitarias para Tv del grupo: *City Tv*, en la actualidad TD 8.

Creación y expansión línea de negocio

EDUCACIÓN

Formación reglada

E.G.B – Escuelas Pías

B.U.P. y C.O.U – Academia Mónfer

Formación complementaria

Curso de Mindfulness

2019

Técnicas de negociación

SalesMaster (300 h)

Técnicas de comunicación

SalesMaster (300 h)

KAM: desarrollo de ventas digitales

online (10 h)

Excel

Udemy (40 h)

Técnicas de venta

Business School (500 h)

Idiomas

Catalán: nativo

Castellano: nativo

Inglés: fluido.

Herramientas informáticas

Dominio de herramientas ofimáticas: Microsoft Office.