

ID-56903 PABLO

Fecha y lugar de nacimiento: 03/01/78, Granollers (Bcn).

Dirección particular: Granollers, Barcelona



FORMACIÓN F.P.II(Química)

Diversos cursos y seminarios en: servicio y calidad, actitud comercial, nuevas técnicas de atención al cliente, gestión de equipos. Idiomas Castellano/Catalán: bilingüe.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Diversas responsabilidades asumidas, que incluyen funciones de dirección. Emprendedor, con iniciativa y capacidad de organización y gestión. Habilidad para liderar, coordinar y motivar equipos. En todos los trabajos he cumplido con los objetivos asignados al 100%. Carnet de conducir B-1, vehículo propio, disponibilidad para viajar.

2013 - ACTUALIDAD. CLAR CARTON SAU Empresa dedicada a la fabricación de embalajes de cartón ondulado.

Tareas realizadas. (Comercial) Responsable del área de Baix Llobregat y Maresme, seguimiento comercial, relaciones comerciales, negociación con empresas y particulares. Lanzamientos de nuevos productos, aperturas de nuevos mercados, postventa. Gestión y control de ventas realizadas. Asesoramiento al cliente ofreciéndole un buen embalaje ajustado a sus necesidades con el objetivo de ahorrar tiempo y dinero en su sistema de embalaje. Elaboración de presupuestos, validación de proyectos y seguimiento post-venta.

Logros: Creación de una cartera de clientes desde cero, cartera actual con una facturación aprox de 800.000 euros/anual. Introducción distribuidores de nuestros productos, detección de nuevas oportunidades de negocio. Activa participación en la certificación ISO-9001.

NASTEK Empresa dedicada a control de seguridad, circuitos cerrados y control de accesos.

Tareas realizadas. Definición y revisión conjunta de los objetivos de cada puesto, realización de procedimientos, premios a las mejores acciones e iniciativas, relanzamiento de una categoría de producto en claro declive, redefinición de productos, promociones directas. Aumento de ventas de un 24%, eliminación rotura de stocks. Elaboración de estrategias de desarrollo del negocio para diferentes canales. Reforzar la imagen de la marca, coordinación planes comerciales. Relaciones comerciales, negociación con empresas y particulares. Lanzamientos de nuevos productos, aperturas de nuevos mercados.

Logros: Cuando me enfrente a mis nuevas responsabilidades, considere fundamental crear un área de calidad, Tras su aprobación, la lidere gestionando un equipo de seis profesionales. El índice de reclamaciones bajo, durante mi estancia en la empresa, consiguiendo una cifra record de rapidez en atención a las mismas, así como en reactivación de clientes. 2001-2012.

GRUPO LECHE PASCUAL Empresa dedicada al fabricación de lácteos, néctares y derivados del huevo. Tareas realizadas. (Comercial). Seguimiento diario de cartera de clientes ampliando la cartera y referenciando a los clientes con más productos de la compañía, en 2007 paso

a desarrollar la categoría de comercial A, (comercial Ha: trato directo con grandes clientes y reportando directamente con el gerente de la compañía.). Realizando tareas de cadenas hoteleras clientes VIP y de gran volumen, estableciendo estrategias comerciales, identificación clientes potenciales, negociación con grandes cuentas, coordinación y ejecución de campañas de venta. Atención y asesoramiento personalizado a clientes. Planificación de campañas, gestión de captación de altas, elaboración de informes y estadísticas.

Logros: Incrementando la facturación un 125% de media, coordinando y ejecutando complejas campañas de venta junto a equipos de distintas culturas, consiguiendo una perfecta integración y motivación del personal. Consiguiendo ser durante 24 meses seguidos ser el comercial que mas alta daba de clientes y mantenía en territorio nacional. 2006-2010.