



Dr. David J. Reardon is a man with dark, wavy hair and a full beard, wearing a light blue button-down shirt. He is smiling slightly and looking directly at the camera. The background is a plain, light-colored wall.

Fecha y lugar de nacimiento: 17 de Febrero 1985, Bilbao
Dirección: 48930 Las Arenas

2014	Grado en Gestión de Negocios por la Escuela de Estudios Empresariales de Bilbao UPV-EHU.
2012	Diplomado en Ciencias Empresariales por la Escuela de Estudios Empresariales de Bilbao UPV- EHU.
2011	Escola Superior de Gestão do Instituto Politécnico de Santarém (Portugal).

***Estancias en el extranjero:**

- 6 meses trabajando en Escocia.

- 9 meses cursando estudios universitarios en Portugal.

Noviembre 2017 – ACTUALMENTE **EUROPASTRY**
Sales Representative

- Planificación y gestión de los clientes actuales en mi área para conseguir los objetivos de manera eficiente y asegurando la satisfacción del cliente.
- Negociación de precios y rappels con el cliente.
- Control y mantenimiento de la información de la cartera de clientes en el CRM.
- Incrementar la venta en los clientes actuales a través de la adecuación e incremento de nuevas referencias o la visibilidad de las mismas.
- Captación de clientes nuevos que aporten un volumen de negocio que se prolongue en el tiempo.
- Presentación de las diferentes campañas cuatrimestrales de novedades a los clientes utilizando las herramientas asignadas como iPad, videos, folders, etc...
- Reportar la actividad, planes de acción, resultados obtenidos, así como cualquier información que detecte en el mercado o de interés para el negocio.

- Marketing estratégico orientado a incrementar ventas.
- Llamadas comerciales sobre bases de datos a potenciales clientes.
- Asesoramiento, Captación y Seguimiento de clientes.
- Reporte a coordinación de objetivos comerciales.

- Ventas siguiendo parámetros de calidad reportando resultados.
- Comunicación de Incidencias.

Marzo 2015 - Julio 2015

ACCENTURE - CustomerWorks

Gestor de reclamaciones Iberdrola

- Gestión y supervisión de los procesos de cobro, facturación y contratación de IBERDROLA (Back office) a través de la empresa Accenture - CustomerWorks.
- Atención de solicitudes de mercado, gestión de planes de pago, resolución de reclamaciones, rectificaciones de IVA, ejecución de cobros, gestión de cobros no realizados, contabilización...
- Interlocución directa con el cliente y sus proveedores.

Diciembre 2012 - Febrero 2015

BODEGAS BILBAÍNAS (Grupo Codorníu)

- Dar apoyo en la venta y promoción de los productos de la compañía en canal HORECA del área de Vizcaya
- Seguimiento de acuerdos locales y promociones
- Establecer y mantener relación con los clientes y puntos de venta de la ruta asignada
- Participar en negociaciones
- Entrega de PLV/Merchandising

Enero - Agosto 2012

ABUS IBÉRICA

Fabricante alemán líder mundial en el sector de la seguridad mecánica.

Product manager assistant

- Creación e implementación de campañas de Marketing.
- Gestión y actualización de la página web de la empresa.
- Promoción de marca en redes sociales. Difusión de información.
- Búsqueda y seguimiento de clientes, proveedores y productos.
- Gestión de bases de datos. Creación y seguimiento de eventos.

Enero - Agosto 2012

SEGUROS BILBAO (Grupo Catalana occidente)

Tutor de agentes en el Centro Operativo de Seguros Bilbao

- Gestión y orientación de agentes, revisión y estructuración de pólizas, resolución de incidencias, realización de cobros y pagos de siniestros...

OTROS DATOS DE INTERÉS:

2003-ACTUALMENTE Entrenador y jugador de Hockey Hierba en primera división nacional en España, Escocia y Portugal.

- Conocimientos informáticos a nivel de usuario (Word, Excel, Power Point, Sage, Delta, SQL, AS400...)
- Permiso de circulación B y vehículo propio.
- Proyectos futuros: Disponibilidad total para formarme y/o trabajar en el extranjero.