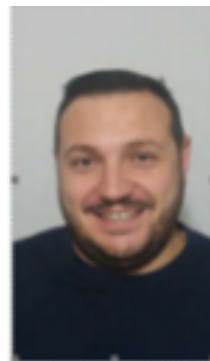


CURRICULUM VITAE

OSCAR CASTRO LLORENTE

Pinto-Madrid



PERFIL PROFESIONAL

- Profesional con amplia experiencia en Gestión Comercial, habilidades comunicativas, acostumbrado a trabajar por objetivos, gran capacidad de superación y facilidad para trabajar en equipo.
- Persona dinámica, resolutiva, proactiva, responsable y honesta.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Destilerías del Maresme- Bavaria (Ene 2019-Actualmente)

Delegado Comercial gestionando Distribuidores de bebidas de Comunidad de Madrid, Castilla La Mancha, Castilla y León y Extremadura.

Captación de clientes, ofertas comerciales y consecución de objetivos marcados.

Acuerdos comerciales, negociaciones, visitas, ventas y margen del cliente.

Fidelización de clientes a través de acompañamientos a distribuidores.

Alta de cliente, asegurar que se da de alta correctamente en el sistema.

Gestión de incidencias en las entregas a los clientes, seguimiento de incidencias hasta resolución final.

Gestión de máquinas de barril e incidencias de funcionamiento, acuerdos comerciales y seguimientos de los mismos.

Restaurante Patatis (Feb 2018-Jun 2018)

Encargado en restaurante realizando tareas de Atención y Orientación a clientes, servicio de mesa, control de stocks para garantizar la disponibilidad del producto y restauración.

Cierre de local, cuadro de caja, gestión de turnos y vacaciones.

Seguimiento nivel de servicio.

Maxxium (Ene 2016– Feb 2018)

Promotor comercial realizando visitas y acompañamientos a distribuidores a nivel nacional.

Gestión de cartera, negociación, mantenimiento de clientes.

Implementación de material PLV, reporte de acciones.

Captación de clientes, oportunidades de negocio, implementación de planes comerciales.

Gestor Comercial Anevinip SL (Ago 2015 – Ene. 2016)

Gestor Comercial para Orange Grandes Cuentas.

Captación y fidelización de clientes.

Gestión de contratos, altas, bajas modificaciones de ADSL, Fibra y telefonía móvil.
Servicio Postventa, configuración de terminales y equipos ADSL y FIBRA

Importaciones y Exportaciones Varma, S.A (Dic 2013 - Jun 2015)

Gestor Comercial Nocturno Directa para Barceló, Jack Daniels, Hendricks, Glenfiddich y todos los productos de portfolio.
Prospección de mercado y mantenimiento de cartera.
Negociación de acuerdos comerciales, implantación PLV.
Gestión y negociación de Eventos.
Gestión de cobros, incidencias y reclamaciones.

Mercachef, S.L. (Ene. 2013 - Nov 2013)

Responsable Comercial, desarrollando tareas de implantación del equipo comercial de nueva creación en la empresa.
Gestión de ruta, toma de pedidos, captación clientes.
Análisis y seguimiento de ventas, consecución de objetivos.

Gestor Comercial Casbega, S.A. (Mar 2009 - Dic 2012)

Gestor Comercial para Coca Cola, gestionando contratos de colaboración publicitaria y negociación de contratos de exclusividad.
Gestión de cobros e incidencias, alta de clientes en sistema.
Apoyo a distribuidores, visitas comerciales, introducción de nuevas referencias de producto
Entrega de material en establecimientos de hostelería, gestión de incidencias.
Seguimiento del cumplimiento de procedimientos mediante auditorias y planes de acción.
Fidelización de clientes, mantenimiento de clientes en zona.

Fime Hispania, S.A-Grupo Würth (Ene 2007–Mar 2009)

Coordinador Comercial, atención a clientes, promoción de nuevos productos.
Preparación de ofertas comerciales, cierre de acuerdos, reporte a director comercial.
Propuesta de mejoras y planes de acción, gestión de incidencias en envío de pedidos a ctes.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Educación General Básica en el Colegio Público Padre Piquer.
- Título de Bachillerato en el Instituto Tetuán-Valdeacederas.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Curso de Cata de Vinos por la Cámara de Comercio de Madrid (Feb 2000-May 2000)
Enología y Cata , percepción a través de los sentidos, orden de la cata, preparación del vino para cata, el vino y su conservación, la gastronomía y el vino.
- Curso de Expresión Corporal dirigido por Editorial Planeta (2003)
- Curso de Ventas y Marketing dirigido por Editorial Planeta (Nov 2003-Ene 2004)
Etapas de la venta y del marketing.