

Daniel O.

Barcelona

Arenys de Mar

Nacido el 05 de Julio de 1979

Carnet de conducir: tipo A y B



FORMACIÓN ACADÉMICA

2013-2014 Máster en Dirección Comercial y Ventas en la U.B. Universitat de Barcelona

1995-1998 BUP. Colegio Sant Marc de Sarria

1985-1994 Graduado Escolar. Colegio Claret

FORMACION COMPLEMENTARIA

- **Técnicas de Venta:** Duración 2 días formación en la Empresa Makro Training año 2012/13.
- **Atención al cliente:** Duración 2 días formación en la Empresa Makro Training año 2012.
- **Visita Efectiva:** Duración de 3 días formación en la Empresa Makro Training año 2013.
- **CRM Gestión General de clientes** de duración 3 días en Makro en el Año 2013.

IDIOMAS

- **Idioma 1:** Castellano nivel Alto - **Idioma 2:** Catalán nivel Alto.
- **Idioma 3:** Ingles Conocimientos Básicos

INFORMATICA

- **MSOffice** (Word, Excel, Power Point, Internet.) Buen Manejo de las Aplicaciones.
- **Datawarehouse:** Buen manejo del programa.
- **CRM:** (Siebel).Gestión de clientes. Buen manejo del programa.
- **CFM:** (Customer File Management). Buen manejo del programa.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

CAMPOFRIO FOOD GROUP

Gestor de Clientes

Desde Septiembre 2017 hasta la actualidad.

Gestionó en la actualidad una cartera media de 150 clientes y unas 300 referencias de productos de charcutería en Barcelona capital.

Los clientes gestionados son del canal Horeca , alimentación tradicional, charcuterías especializadas y algunos distribuidores.

MAKRO CASH&CARRY

-Gestor de Clientes Cash & Carry y Delivery de Abril del 2010 hasta Julio 2017.

Reportando al responsable de la Fuerza de Ventas de la zona y a la vez al Gerente del Almacén de Badalona al cual pertenezco.

Administrando una cartera de clientes de 125 clientes de hostelería de los cuales el 60 % de los clientes son del tipo A (facturación a partir de 30.000 euros) en las zonas de Barcelona centro Badalona Centro y el Maresme con una facturación de 2.900.000 euros anuales.

Nuestra misión principal es el contacto con el cliente semanalmente ya sea en visita presencial o vía telefónica, email la cual nos genera por parte del cliente fidelización y reposición en la venta en las secciones estratégicas como son el producto Fresco el congelado, los lácteos , Bodega y la charcutería.

Logros Conseguidos

Con una consecución en los 5 años entre el 95% y el 104% sobre los objetivos marcados que representa un aumento de ventas anuales del 15% y con un margen de beneficio entre el 13% y el 15% del total.

GRUPO DISBESA

Promotor y Pre-Venta, del octubre 2007 al marzo del 2010

Administrando y aumentando la cartera de clientes dispuesta por la empresa y realizando las gestiones de venta y ampliación de referencias en punto de venta de más de 3000 referencias dirigidas a Horeca y Alimentación tradicional y también hacer cobros en ruta asignada en la zona de Plaza España, Zona Franca y Poblenou.

Logros Conseguidos

Durante el tiempo en la empresa todos los objetivos marcados por la misma y por las empresas colaboradoras entre el 90 y el 100%.

COBEGA S.A

Comercial Pre-venta y Promotor del abril del 2006 al abril 2007

Comercializando toda la gama de productos de la marca en bares, restaurantes, pubs y Discotecas en la zona del Eixample y Gracia de Barcelona.

LARIOS PERNOD RICARD

Comercial y organizador de los eventos enero 2005 a febrero 2006

Comercializando bebidas alcohólicas, vinos y espirituosos Y organizando eventos para la