

ID-7334 MIGUEL ÁNGEL

Fecha de nacimiento: 16 / 03 / 1981

Domicilio: MONTCADA I REIXAC - BARCELONA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Actualmente – **Fripozo**, Gestor Comercial de hostelería en ruta del Valles.
- 2019 – 2020 **Froneri Iberia**, Gestor de clientes.
- 2018 – **Cocacola European Partners**, gestión de cartera de clientes en canal Horeca.
- 2017 – 2018 – **Sinder**, KAR, gestión de cuentas de gran consumo en zona norte de España.
- 2014-2016 – **Grupo leche Pascual**, Gestor de distribuidores en zona Gerona, Maresme y Valles, gestionando más de 10 distribuidores.
- 2012-2014 – **KRAFT FOODS**. Gestor de punto de venta gestionando cartera de clientes y ruta asignada, visitando clientes en canal impulso, (farmacias, estancos, quioscos, y tiendas de alimentación)
- 2011 – **SERHS DISTRIBUCION**. Responsable de introducción de marca y producto, (café monodosis sistema profesional) gestionando y ampliando cartera de clientes.
- 2011 – **FINCONSUM**. Responsable de equipo comercial en tiendas Ikea de sus productos financieros, gestionando y dirigiendo un equipo de 5 personas. (campaña de 3 meses)
- 2010- **GRUPO CORSA**. Responsable de promotores/captadores con más de 10 personas a mi cargo, impartiendo formación, selección de personal, contratación de centros, reporte diario de informes.
- 2010 – 2010 **UNILEVER (FRIGO - CARTE D'OR)**. Promotor de ventas y zona, gestión de distribuidores con un volumen de negocio de más de 6 mill €, apertura de heladerías, ampliación y mantenimiento cartera de clientes, implantación de productos en punto de venta negociando rappel y condiciones anuales personalizadas.
- 2009 – 2009 **CHOCOLATES LACASA**. Promotor de ventas GPV, creación de ruta, ampliación de cartera de clientes y productos en el punto de venta, colocación de expositores (negociar espacios) y visibilidad en el punto de venta.
- 2008 – 2009 **RICOH**. Gestor de cuentas. (Senior) realizaba estudios de costes de clientes para ofrecer mejoras tecnológicas y reducción de los costes.
- 2009-2000 Experiencia en sector inmobiliario y otros sectores.

FORMACIÓN

2003 - **CURSO DE OFIMÁTICA** – Centro New Horizons (Microsoft)

1999 - **BUP y COU** – Centro I.E.S. Andréu Sempere (Alcoy)

1997 - **FP ADMINISTRATIVO Y COMERCIO** – C.P. San Roque (Alcoy)

1995 - **GRADUADO ESCOLAR** – C.P. San Roque (Alcoy)

IDIOMAS

- Castellano: Lengua materna
- Catalán: Nivel alto

INFORMÁTICA

Programas: Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Outlook, Microsoft PowerPoint.

DATOS DE INTERES

- Flexibilidad horaria
- Disponibilidad inmediata
- Permiso de conducir, Clase B
- Vehículo propio
- Curso de Venta Especial para EL CORTE INGLES
- Curso de Tele marketing con Telefónica
- Curso de Ofimática de Microsoft.
- Formación continua en la empresa Marina D'Or en técnicas de venta.
- Curso de comercial junior/senior de Ricoh España
- Curso de técnicas de venta, entrevista comercial, en portal avanza. (diploma)