

Mauricio Redondo Ramírez



Dirección: C/Danbe N° 14 Ático B CP: 48160 Derio

Tel: +34 615943162

Fecha nacimiento: 13/01/1984

Estado Civil: Divorciado

mkaredondo@gmail.com

PERFIL

Responsable, organizado, comunicativo, resolutivo, emprendedor y orientado a los resultados.

AREAS DE EXPERIENCIA

- | | | |
|----------------------|--------------------------|---------------|
| • Hostelería | • Gestor | • Inventarios |
| • Venta directa | • Enología | • Comercial |
| • Diseño | • Vino | • GPV |
| • Ofimática | • Coctelero | • CRM |
| • Bodegas | • Distribuidores | • KAM |
| • Creación de equipo | • Coordinador de eventos | |

CUALIDADES

- Amplios conocimientos en destilados y coctelería.
- Alto conocimiento y experiencia en el Canal Horeca y Retail.
- Dinámico y constante, apasionado con todo lo que realizo.
- Solida comunicación con amplia experiencia en la gestión de ventas.
- Rápida adaptación.
- Liderazgo y motivación.
- Facilidad de trato al público.
- Amplios conocimientos en enología y vinos.
- Experiencia gestionando distribuidores.

PERFIL PROFESIONAL

2023- ACTUALIDAD: JEFE EQUIPO DE VENTAS GONVADOR. Distribución de productos para el canal impulsando la acción comercial y crecimiento de la compañía.

Liderazgo de equipo comercial para alcanzar objetivos de la dirección comercial. Dirigir, motivar y liderar equipo de ventas. Gestión de cartera de clientes, garantizando la calidad de productos y servicios. Asegurar la fidelización de los clientes. Pronosticar el comportamiento del mercado, y elaborar un correspondiente plan de ventas. Seguimiento del objetivo de ventas y rentabilidad.

2022-2023. DESARROLADOR MERCADO, COCA COLA EUROPACIFIC PARTNERS. Gestión de cartera de clientes de la zona: fidelizarlos a las cuentas asignadas y prospectar el mercado con la intención de captar nuevas cuentas.

Atender a los clientes enrutados a través de visitas presenciales a los Puntos de Venta.

Activación de puntos de venta: Introduciendo referencias nuevas y proporcionado material PLV.

Implantar promociones.

Resolución de incidencias.

Salidas con los comerciales de los distribuidores.

Gestionar equipos de fríos y materiales para eventos.

2018-2022 DELEGADO COMERCIAL DE JUVÈ & CAMPS. Aplicar la política comercial de la compañía dentro del canal ontrade, principalmente, así como la cartera de distribuidores, identificando nuevas oportunidades de negocio.

Desarrollar y captar nuevos clientes en el canal de media y alta restauración.

Definir objetivos comerciales para mi área y conseguir objetivos asignados.

2016-2018 GESTOR DE COCA-COLA. Atención al cliente, coordinador de pedidos de la zona de Bizkaia. Estrechando vínculos comerciales y relaciones con el cliente.

Prospección de clientes posicionando la marca en GPV. Gestionando los distribuidores de la zona.

2014-2016 BRAND AMBASSADOR DE COCA-COLA. Comercial de sus productos, formando locales y realizando activaciones de dichos locales. Realización de informes y feedback fotográficos. Captación de clientes. Gestionando la zona norte (Vizcaya, Guipúzcoa, Álava, Cantabria). Resolución de incidencias, Seguimiento de clientes, asesorar a los clientes...

2016 CORDINADOR DE EVENTOS. Coordinador de eventos, formaciones de producto al personal, coordinador de montajes, realización de informes y feedback fotográficos. Eventos para diferentes marcas, Haig Club, Diageo, Mentor at Home. Venta de sus productos.

2012-2015 MULTINACIONAL DE ALTA COSMETICA AMERICANA. Comercial de sus productos y venta directa, tanto con citas concertadas como a puerta fría.

Formación de producto a los trabajadores.

Seguimiento de trabajadores y creación de equipo.

Organización, supervisión de eventos, y coordinación de los mismos.

Diseño de boletines, presentaciones en público, hojas de cálculo, publicidad... (Power Point, Excel...)

Desarrollo de la marca.

Captación de nuevos clientes.

Gestión del negocio.

2009-2012 JEFE DE EQUIPO COMERCIAL, GRUPO GARMENDIA. Búsqueda y captación de nuevos clientes, publicidad, inventario y comercial de sus vinos ecológicos y productos alimentarios de Kobe, gestión de equipos, seguimiento de clientes, coordinador de eventos catas de vino...

2007-2009 NEGOCIO DE SUMINISTROS DE HOSTELERIA. Captación de clientes, venta directa, gestión de presupuestos, fidelización de cartera de clientes, anticiparse a las necesidades del cliente...

2006-2009 BARMAN EN HIPODROMO DE MADRID. Responsable de barra durante los eventos, elaboración de cocteles y combinados asesorando a los clientes.

2000-2016 HOSTELERIA. Desempeñando diversas funciones en restaurantes, ocupando los puestos de menor responsabilidad hasta los de mayor responsabilidad, conociendo las necesidades internas de la hostelería. *Restaurante Casa Valencia, Restaurante Pelotari, Restaurante Aynaelda, Castillo de Arteaga, Bistro, Nerua, Hotel Gran Bilbao...*

EDUCACIÓN

- Grado en ADE en UNED.
- Título de Bachillerato por el instituto de Educación Secundaria Mariano José de Larra.
- Master marketing y comercio.
- Título de Ofimática impartido por el Centro de Estudios Turísticos Abaco.
- Título comprensión de la cata vino, organizado por Juvè & Camps y dirigido Outlook Wine.
- Título de Sommelier.

IDIOMAS

- Castellano/ materno.
- Ingles / medio.

OTROS DATOS DE INTERES

- Carnet de conducir.
- Disponibilidad inmediata.

■ REFERENCIAS DISPONIBLES BAJO PETICIÓN