



Juan María Ávila Ponce de León

657357826 avilajuan74@gmail.com

Carnet B1 Calle Capitán Marcos García 6 4 I - Málaga

Profesional del campo comercial con sólida trayectoria en empresas nacionales y multinacionales dentro del sector Gran Consumo y Financiera, desempeñando puestos de responsabilidad. Colaborador con empresas constructoras y estudios de arquitectura para la venta e instalación tanto de sistemas de seguridad como sistemas de energía renovables (fotovoltaico) para nueva construcción.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

*Desde agosto 2023 hasta la actualidad trabajo para una multinacional sector tabaco como gestor comercial segundo canal, estando entre mis funciones el aumento de las referencias en nuestros clientes, gestionar y solucionar los problemas e incidencias de los mismos.
Crear, desarrollar y mantener un vínculo entre la empresa y clientes

*Desde Agosto de 2022 hasta agosto 2023 trabajo en Prosegur Cash, Tratamiento y gestión del efectivo, ya sea de manera tradicional (recogida) o máquina Front ó Cash.
Asesoramiento sobre Kit digital, servicio postventa. Captación de clientes ya sea por medio de la prospección a puerta fría, Leads o referidos

*Desde junio de 2019 hasta agosto de 2022 , desarrollo mi función como jefe de equipo en una multinacional líder del norte de Europa en el sector seguridad (Sector Alarm).
Estando entre mis funciones como jefe de equipo:

- Apoyo en las visitas a clientes (puerta fría, prospección ,leads)
- Resolución de incidencias
- Seguimiento y análisis de objetivos y resultados y tomar las medidas necesarias para conseguirlos
- Desarrollo de métodos enfocados a obtener un mejor resultado
- Búsqueda de nuevas zonas de trabajo y de clientes
- Realización de informes semanales y mensuales
- Coordinación de equipo

*Desde Julio de 2017, hasta mayo 2019 trabajo para una importante empresa de outsourcing, como jefe de equipo para acción GPV comercial, para 2 importantes multinacionales del sector bebidas (Red Bull/Heineken).

- Apoyo en visitas a equipo comercial
- Búsqueda de nuevos clientes potenciales para nuevas aperturas-
- Análisis de resultados y objetivos
- Resolución de incidencias
- Seguimiento y coordinación de equipo
- Realización de reportes e informes

*Desde Enero de 2006 a junio de 2017, comercial/Gestor Punto de venta en Mondelez International estando en mis tareas el desarrollo de acuerdos comerciales, revisión del espacio del surtido con el

responsable del punto de venta, realizar pedido de producto y aplicar promociones, seguimiento de productos perecederos y retirada y reposición de mercancía, negociación de exposiciones, e instalación de elementos de PLV (Material Publicitario), recogida de información cualitativa (precios competencia, actividad promocional), Conseguir una mayor distribución numérica y desarrollo de referencias prioritarias, reportes sobre la actividad realizada acerca de visitas, precios, novedades. Entre mis funciones visitas a gasolineras y cadenas de gasolineras, supermercados de implementación local como Dani, Maskom, franquiciados Día y Carrefour, así como visita a mayoristas como Costa del sol balear, Dulces costa del Sol (Dulcesol), Aperitivos Málaga

*Enero 2002 - Diciembre 2005 LECHE PASCUAL Empresa de alimentación Ayudante encargado de almacén, Organización de trabajo y gestión administrativa en almacén, control de stock de mercancía y de la trazabilidad, gestión de tráfico de reparto, control y resolución de incidencias, solicitud y preparación de pedidos

FORMACION ACADÉMICA Y COMPLEMENTARIA

- *Licenciado en derecho por la facultad de Málaga (1 .998)
- *Curso Técnico en marketing y ventas realizado en Pérez y Cuevas consultores (1 .999)
- *Curso profesional de punto de venta realizado en CS. estudios técnicos El corte inglés
- *Curso de inglés avanzado realizado en Moyle Park Collage (Dublín)
- *Nivel medio de alemán (3 0 en la EOI de Málaga)