

JON PALACIO CAREAGA

C/ Anunciación de Nuestra Señora, 8. 5 derecha. Cp 48910, Sestao(Vizcaya)

e-mail: ipcareaga@gmail.com

Tel: +34 687916671

EXPERIENCIA PROFESIONAL**REPONEDOR IMPLANTADOR**

Avanza Externalización de Servicios S.A

Junio a septiembre 2025

Reposición en ruta de producto en supermercado e hipermercados.

Asegurar el cumplimiento del planograma pactado en cada tienda.

Colocación de material PLV.

Control de stock y visibilidad de la marca.

Reporte de la información en el CRM.

ASESOR COMERCIAL

Nortehispana Seguros – Barakaldo

Septiembre 2024 a abril 2025

Comercialización de productos y servicios de sector asegurador.

Prospección de mercado.

Presentación y negociación de ofertas.

Asesoramiento, seguimiento y fidelización de clientes.

Análisis y reporte de actividades comerciales.

DELEGADO COMERCIAL

Correos Express - Pol. Ind. Pentasa (Burgos)

Noviembre 2022 a junio 2024

Planificación y ejecución de la política comercial de la compañía en las cuentas asignadas.

Identificación y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio.

Presentación de productos y servicios

Negociación y cierre de operaciones comerciales.

Elaboración de informes y reporting comercial.

OPERADOR DE LOGÍSTICA

Seur - Polígono Industrial Ircio (Miranda de Ebro)

Septiembre 2021 a junio 2022

Gestión de la cadena de suministro.

Recepción de mercancías, almacenamiento, y gestión de inventarios.

Planificación del transporte y distribución hasta el cliente final.

Gestión de devoluciones.

GESTOR COMERCIAL

Monkada Boulder S.L - Vizcaya

Octubre 2015 a agosto 2020

Desarrollo de negocio, local deportivo.

Recepción, archivo, clasificación y tramitación de documentos internos y externos.

Elaboración de facturas, seguimiento de cobros y pagos, y apoyo en la elaboración de informes financieros y fiscales.

Organizar y supervisar la gestión administrativa del personal, incluyendo la tramitación de documentación.

ESPECIALISTA EN VENTAS

Alikate Riders Company S.L - Vizcaya

Mayo 2011 a julio 2014

Prospección de mercado para identificar potenciales clientes.

Presentación de productos y servicios.

Negociación y gestión del proceso de venta.

Administración de documentación.

TÉCNICO COMERCIAL

Serventa S.A.

Octubre 2009 a agosto 2010

Trabajo de campo para empresa de vending.

Prospección y estudio de mercado para la zona asignada.

Gestión e implementación de puntos de venta.

Resolución de incidencias.

Elaboración de informes y reporting comercial.

TÉCNICO DE INVESTIGACIÓN

Quota Research

Septiembre 2008 a junio 2009

Investigación y estudios de mercado.

Recopilación de información. Análisis de competencia.

Identificación de público objetivo.

Desarrollo de estrategias, planificación financiera e identificación de nuevas oportunidades.

FORMACIÓN ACADÉMICA

MBA Administración y dirección de empresas

ESNECA – Bilbao (2024)

Marketing Digital

Kschool – Madrid (2016)

Grado en Marketing y Gestión Comercial

ESIC – Madrid (2000-07)

INFORMÁTICA

Windows - Avanzado
Microsoft Office - Avanzado
Adobe Suite - Avanzado
Internet – Avanzado

IDIOMAS

Inglés: B2