

Luigi Guida

Teléfono: 658 623 986

Correo electrónico:

luigi205gti@gmail.com

Ubicación: Lluçmajor, Mallorca

Carnet de conducir B,C,C1,BTP



PERFIL PROFESIONAL

Comercial de Ventas con un carácter cordial y agradable. Excelente capacidad de comunicación y asesoramiento sobre productos, especialmente en el sector de la alimentación y bebidas. Capacidad demostrada para establecer relaciones de confianza con los clientes, identificar sus necesidades y proponer soluciones efectivas. Gran iniciativa comercial y orientación a resultados. Trabajo en equipo, adaptación al cambio y enfoque al cliente.

EXPERIENCIA LABORAL

Boofrost S.A.U – Lluçmajor (2017 – Actualidad)

Comercial de Alimentación Congelada a Domicilio

- Responsable de zona en Palma, Puigpunyent y Establiments.
- Asesoramiento personalizado según hábitos de consumo.
- Gestión de pedidos, cobros, promociones y reservas.
- Mantenimiento del vehículo, control de inventario y uso de PDA.
- Superación de objeciones de venta, fidelización de clientes.

Ottolina Torrefazione – Milán (1997 – 2004)

Comercial de Café y Accesorios para Bares (Canal HORECA)

- Venta de café y complementos a minoristas y bares.
- Asistencia técnica y mantenimiento de máquinas de café.
- Gestión de pedidos y cobros, visitas comerciales regulares.

Globalia / Groundforce – Palma (2010 – 2017)

Agente de Atención Telefónica y Equipajes

- Atención bilingüe (italiano-español), resolución de incidencias.
- Gestión de emails, traducciones y coordinación con otros departamentos.
- Archivo y clasificación documental.

Globalia Incoming Services – Palma (2007 – 2010)

Agente de Reservas y Logística de Transporte Turístico

- Coordinación de transporte con proveedores, atención al cliente.
- Enlace entre guías, representantes y clientes.

FORMACIÓN

- Educación Secundaria Obligatoria.
- Curso Superior de Asistente Infantil – Milán (1993–1994)
- Curso de Agente Comercial – Escuela de Turismo y Comercio, Milán (2003–2004)
- Formación en Booking, World Tracer y Atención al Cliente – Globalia (2010)

COMPETENCIAS DESTACADAS

- Comunicación y persuasión.
- Venta consultiva y seguimiento comercial.
- Conocimiento del canal HORECA y venta directa al consumidor.
- Manejo de herramientas: Outlook, Word, Excel, PDA.
- Capacidad de trabajo bajo presión y gestión del tiempo.
- Empatía, actitud positiva y atención al detalle.

IDIOMAS

- Italiano – Nativo
- Español – Alto
- Inglés – Intermedio

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Natación (4-5 veces por semana)
- Senderismo y excursiones
- Gastronomía y cocina italiana
- Interés por el trato directo con las personas y el bienestar del cliente