



Josué García Bermúdez

LOGÍSTICA - VENTAS

CONTACTO



615 956 317



josuastur@hotmail.com



www.linkedin.com/in/josuégarcíabermúdez

- Vehículo propio.
- Disponibilidad geográfica.
- Incorporación inmediata.
- Cartas de recomendación.

HABILIDADES

- Dotes de comunicación
- Acostumbrado a trabajar de forma individual y en grupo
- Trabajo en equipo

EDUCACIÓN

- Graduado en educación secundaria obligatoria (ESO).
- Completada formación de marketing y ventas.
- Nivel medio de Informática y ofimática.
- Completado diploma de vendedor cualificado.
- Completado curso de prevención de riesgos laborales.
- Completado curso de primeros auxilios.
- Carnet manipulador de alimentos, y diploma de cortador de jamón

ACERCA DE MÍ

Comercial con amplia experiencia, don de gentes y gran capacidad de gestión de trabajo y atención al cliente, proactivo y orientado a la empresa como valores fundamentales en mi carrera. Aspiro a formar parte de una gran empresa de prestigio, aportando mis habilidades comunicativas y de organización.

He ampliado mi formación en este año 2025 con varios cursos de logística en el Roxu (carretillas elevadora y retráctil, elevadoras, puente grúa).

EXPERIENCIA LABORAL

2024 SANEAMIENTO PEREDA

Vendedor y funciones de tienda y almacén.

2023 OBRAMAT / Vendedor / reponedor

Funciones: Atención al cliente, reposición de mercancía, colocación y limpieza.

2022 CARREFOUR / Vendedor/reponedor

Funciones: Atención al cliente, reposición de mercancía, colocación y limpieza de lineales entre otras.

2021 PERNOD RICARD / Gestor punto de venta

Funciones: Supervisión e implementación de la estrategia de punto de venta de Pernod Ricard. Cuidado y coordinación de la relación comercial con los clientes mayoristas y minoristas. Reporting

2014-2021 Mediamarkt / Vendedor Gama Marrón

Funciones: Atención al cliente, asesoramiento y venta de TV, Hifi informática y telefonía.

2011-2013: CORTE INGLES / Vendedor dpto. de informática

Funciones: Atención al cliente, asesoramiento y venta de equipos informáticos.

2010-2011 Winche redes comerciales / Gestor de Punto de Venta

Funciones: Optimización de lineales, verificación de los acuerdos con las centrales, mejora de la visibilidad del producto (facings, PLV, promociones) gestión de pedidos y reporting.

2006-2010: EPSON IBERIA / Gestor Punto de Venta

Funciones: Supervisión verificación e Implantación de la política comercial de Epson en el punto de venta asegurando la visibilidad y accesibilidad del producto.

Gestión de pedidos, gestión de post venta, training y reporting.

1998-2005: ALMACENES CADENA CIEN

Funciones: Responsable de campañas y jefe de ventas de los representantes de la empresa, dirigiendo las ventas y cobros de cada punto de venta en la península.