

Pablo A. Castro Pérez

KEY ACCOUNT MANAGER SENIOR

Experiencia laboral

Key Account Area Manager Pharma

Distribuciones Farmacéuticas del Duero S.L | Enero 2024 - actualmente

- Responsable regional Asturias-Cantabria-León
- Gestión mercantil y comercial de los laboratorios representados en el territorio.
- Negociación de implantación de campañas.
- Prospección y apertura de mercado en segmento B2B, retail y ecommerce.
- Gestión/fidelización de cartera y desarrollo de línea de trabajo.

Sales Manager & Bussines Developer

Proyecto Ecoturismo Fondos Leader. |Febrero 2022 - Marzo 2024

- Creación y dirección del proyecto de Complejo de Ecoturismo en la comarca de Montaña Central (Asturias), en concurso de apoyo a la inversión para el desarrollo rural de fondos europeos Leader.
- Búsqueda de terreno urbanizable y acompañamiento en el trabajo de arquitectura.
- Creación y configuración del proyecto de viabilidad con la colaboración del semillero de empresas SODECO.
- Subcontratación y configuración de oferta de paquetes de alojamiento y experiencias.
- Negociación con inversores y comercialización del proyecto.

Sales Manager & Bussines Developer

Galiasturital S.L | Octubre 2018 – febrero 2022

- Creación y comercialización de tickets industriales y proyectos.
- Distribución comercial en restauración de ternera gallega y vino D.O Ribera Sacra.
- Definición de estrategias de marketing y publicidad en RRSS.
- Gestión de compras, configuración de la oferta gastronómica (carta, menús).
- Selección y formación de equipo profesional.

Key Account area Manager (noroeste peninsular)

Cades S.A (Multinacional Francesa) |Enero 2013 - Enero 2019:

- Responsable Comercial de la zona noroeste peninsular.
- Gestión de cartera del sector industrial y mayorista de la decoración e interiorismo.
- Elaboración de propuestas comerciales de tres firmas del sector.
- Asesoramiento personalizado de producto e imagen en RRSS.
- Gestión postventa.
- Participación en Ferias Internacionales (Intergift en Madrid, Maison & Objets en París, Homi en Milán).
- Elaboración de informes de tendencias para fabricación.

Brand Sales Manager

Chupa Chups Perfetti S.A | Nov. 2009 - Enero 2013

- Gestión y apertura de cuentas de distribución, clientes convenience, en zona Asturias, León y Galicia.
- Planificación de estrategias de marketing y campañas comerciales.
- Posicionamiento y visibilidad de productos.
- Elaboración de Campañas especiales.

Gestor comercial mercado Español en Roverhair.

Roverhair |Nov. 08 - Nov.2009

- Prospección del mercado español en contacto directo con los distribuidores.
- Traducción de formaciones y sistema de trabajo de mercado en captación para el Dpto. de Exportación de Roverhair S.L. (Empresa de productos de cosmética con presencia en el mercado de 23 países)



+34 684 650 635



pei.castro@hotmail.com



Cl. La Matiella, nº 26.
33430 Candás – Carreño (Asturias).



Vigo, 16 octubre 1980

Sobre mí

El trato comercial forma parte de mí, la comunicación, la colaboración de valor y las sinergias. Soy una persona flexible, resolutiva, empática, curiosa, con ganas de aprender constantemente, perfeccionando así habilidades y generando confianza en equipos multidisciplinares.

Mi experiencia laboral comienza a los 16 años, en trabajos variados, desde camarero hasta aprendiz de cristalero. Sin embargo, fue mi puesto de promotor comercial en el Cdl, donde descubrí la pasión por el trato con las personas, los equipos, la venta y la negociación. Desde entonces, adquirí una amplia experiencia en diferentes sectores y metodologías de trabajo.

Me motiva ofrecer un trabajo de calidad. Disfruto trabajando en equipo, ya sea como miembro o líder.

Con un producto competitivo y las herramientas necesarias para desempeñar mis funciones, estoy seguro de poder ofrecerles la confianza del resultado que buscan.

Pablo A. Castro Pérez

DELEGADO COMERCIAL Y GESTOR DE EQUIPOS

Idiomas

Castellano y Gallego

Nativo.

Italiano:

Nivel alto.

Inglés:

Nivel medio

Portugués

Nivel medio

Francés:

Nivel básico

Habilidades

Buena comunicación

Gestión de grandes equipos

Resolución de problemas

Dominio del paquete Office

Espíritu comercial

Agilidad con los resultados

Gestión RRSS

Paquete Office

CRM

Más información

- Carné de conducir.
- Vehículo propio.
- Movilidad

Referencias

Jesus Sanz. (Director nacional
CADES desing) tef. +34 619136401

Experiencia laboral

Delegado comercial vehículos industriales

Igara Renault S.A| Nov 07 - Nov. 2008

- Responsable de captación de clientes profesionales para venta de carrozados, en el segmento de empresas de la provincia de Tenerife, seguimiento y fidelización de marca.
- Gestión de cartera consolidada.
- Creación y desarrollo de estrategia comercial con régimen de visitas.
- Presentación y seguimiento de operaciones financieras,
- Tramitación y gestión de matriculación.
- Mediación en servicio postventa.

Delegado Comercial Galicia Marketing Salones de belleza

Globall Loc (Desarrollo e Inves S.L) | Agosto 2006 - Nov 2007

- Captación y mantenimiento de cartera para la agencia de marketing de I.C.O.N. & O.P.I.
- Creación y promoción de imagen de marca a través de campañas y firmas.
- Trabajo conjunto con estudio de diseño.
- Acompañamiento comercial al cliente.

Gerente Delegaciones Vigo y Santiago de Compostela

Grupo Celtium S.L |Junio 05 - Agosto 2006:

- Dirección de equipos de venta de productos y servicios de telecomunicaciones.
- Reuniones diarias con responsables de equipo.
- Formación técnica a través de los partners.
- Planificación de canales y estrategias de venta.

Delegado Comercial (Creación propia en sociedad)

- **Nuka Networkers TV S.L | Mayo 2000 - Junio 2005**
- Distribución y venta de productos y servicios de telecomunicaciones.
- Comercialización de productos financieros, publicidad, seguros sanitarios, etc.

Comercial de Departamento de Promoción

Círculo de lectores | Mayo 1998 - Mayo 2000

- Captación de nuevos socios
- Formación de agentes comerciales

Datos académicos y formaciones

ACTIVIDADES BASICAS EN ITINERARIOS DE INICIACION DE BAJA Y MEDIA MONTAÑA- código AFDA04- AFA formación 2023

FP en Electrónica IES O Freixiño - Vigo

KEY SCHOOL (Formación y training personal)

- Fire Walking - Public Speaking - Tiempo de Resultados - Emotional Fitness
- Actitud para el Éxito - Believe - Comunicar con Éxito - Vender con Éxito.

MIND CONSULTING (líder europeo en coaching profesional y personal).

- Liderazgo y marketing empresarial (técnicas de dirección y eficacia en los negocios).
- Team building (aprendizaje del trabajo en equipo y gestión del mismo).

ESCUELA DE NEGOCIOS LLUIS VIVES- C.C. Valencia

- Formación sobre gestión y creación de cartera de clientes.
- Psicología de la venta.
- Escaparatismo y marketing decorativo.