

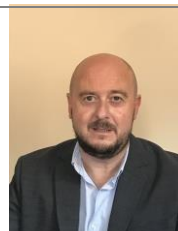
José Ramón Alonso Poli

Oviedo, Asturias

Tel. 600 915 029

e-mail: joseramon.alonsopoli@gmail.com

[linkedin.com/in/josé-ramón-alonso-poli-7460801b3](https://www.linkedin.com/in/josé-ramón-alonso-poli-7460801b3)



PERFIL PROFESIONAL

Sólida y amplia experiencia comercial en canal Retail, desarrollada en Multinacionales líderes del **sector Deporte, Moda y Alimentación**, con logros probados en consecución y fidelización de clientes e incremento de ventas en su zona de actuación.

Profesional que destaca por su **proximidad al cliente**, su **capacidad resolutive** y de **adaptación** a los constantes cambios del mercado. Ello le ha llevado siempre a conseguir los objetivos fijados por la Compañía.

Entre sus competencias destacan su **enfoque a resultados**, su marcado **sentido de la responsabilidad** y sus dotes de **relación interpersonal**, consiguiendo generar confianza y credibilidad en su entorno.

EXPERIENCIA PROFESIONAL



ADIDAS

1996-2020

Multinacional alemana dedicada a la fabricación de equipamiento deportivo: calzado, ropa y otros productos relacionados con la moda y patrocinadora de eventos y figuras deportivas a nivel mundial. Con unos ingresos que superan los 14000 millones de dólares y un total de aproximadamente 60 000 empleados.

❑ Puesto: **DELEGADO COMERCIAL (FIELD ACCOUNT REPRESENTATIVE)**

Reportando al Director de Zona, he desarrollado mi labor a lo largo de 24 años en distintas zonas: Asturias, Castilla León, Cantabria y Galicia, siendo mis principales responsabilidades las siguientes:

- Localizar e identificar posibles clientes potenciales mediante el estudio de mercado
- Preparación de Showroom de las colecciones de textil, calzado y complementos
- Programación y reposiciones.
- Toma de decisiones tras análisis de ficheros y datos de sell out
- Forecast de la cartera de clientes asignada
- Implantación y seguimientos de campañas
- Gestión de control de crédito y riesgo financiero
- Formación a personal de tiendas(clientes) de las nuevas tecnologías
- Analizar el mercado y detectar amenazas, oportunidades, gaps de la competencia y buscar palancas que ayuden a generar negocio

❑ **Logros más importantes:**

- ✓ En 2012 la compañía decide por mis características y por mi proximidad al cliente que me encargue de la marca Reebok (adquirida 4 años atrás) en mi zona de influencia; durante esos 5 años **conseguí que el 100% de los clientes trabajaran la marca, logrando crecimientos de doble dígito campaña tras campaña.**
- ✓ **He alcanzado siempre los presupuestos individuales y he colaborado en la consecución de los del equipo**, pero me gustaría destacar este hecho en los últimos años donde los recursos de la compañía, las tendencias y los nuevos hábitos en el consumo suponían todo un reto.
- ✓ Siempre he conseguido que las **relaciones cliente / empresa fueran fluidas**, adaptándome constantemente a los cambios y facilitándoselos al cliente.
- ✓ He sido especialmente reconocido y valorado por mi empeño y logro en la **reducción de gastos** a la hora de desempeñar mi labor.



NESTLÉ (Zona Nororeste)

1989-1996

Empresa multinacional suiza de alimentos y bebidas. Veintinueve de las marcas de Nestlé tienen ventas anuales de más de 1.00 millones de dólares, incluyendo Nespresso, Nescafé, Kit Kat, Smarties, Nesquik, Stouffer, Vittel y Maggi. Nestlé cuenta con 447 fábricas, opera en 194 países y emplea a unas 339.000 personas.

❑ Puesto: **DELEGADO COMERCIAL (Asturias, León y Galicia)**

- Atención a cartera de clientes mayoristas y minoristas y luego grandes superficies del canal de alimentación en las líneas de lácteos y chocolates.
- Negociación de cabeceras, espacios en los lineales e implantación de nuevas referencias.
- Consecución de los objetivos mensuales de la compañía.
- Negociación de folletos promocionales locales.
- Seguimiento de campañas y promociones nacionales.

❑ **Logros más importantes:**

- ✓ Ampliación del surtido en clientes nacionales de mi zona
- ✓ Consecución de objetivos mensuales

OTRAS EXPERIENCIAS PROFESIONALES

▪ **AUTOSA (CONCESIONARIO BMW) – ATENCIÓN AL CLIENTE 1987-1989**

Servicio de recambios al propio taller y a clientes externos. Control de stocks. Cumplimiento de objetivos anuales.

FORMACION ACADEMICA Y COMPLEMENTARIA

Año	Institución Académica	Titulación
1986	Instituto Pérez de Ayala (Oviedo)	Bachiller Superior
Formación continua a lo largo de toda la trayectoria profesional, destacando: SAP, Salesforce , Microstrategy, e-Commerce, Venta consultiva, Finanzas, Herramientas informáticas (ERP), Buenas Prácticas, Seguridad y Protección de datos, Principios Globales de Inversión Comercial, Strategic Sales Management (Field+Fashion+Specialists), Customer and Range Segmentation, etc		
Idiomas	Inglés: conocimientos básicos	
Informática	Usuario habitual entorno Windows, Office, Internet, etc.	

Licencias y certificaciones



- Fundamentos esenciales del marketing online
- Excel 2010 esencial
- Fundamentos de la negociación
- Navegar el cambio en tiempos difíciles
- Cuarta revolución Industrial: Nuevos modelos de ventas
- Fundamentos de big data: Modelos de negocio
- Gestión de clientes potenciales
- Gestión de cuentas clave
- Liderazgo y trabajo en equipo
- Negociación estratégica