

JONATAN LOREIRO CARRASCO

DNI. 43122278-S

Dirección: C/ Cactus número 3

Fecha de nacimiento: 09/05/1985

Email: jloreirocarrasco@gmail.com | Móvil: 614476939 Estado

civil: soltero

Más de 15 años de experiencia como gestor, comercial y ventas en el sector alimentación y bebidas.

Persona positiva, centrada y dedicada cien por cien a su trabajo, eficaz en la captación y negociación de clientes consiguiendo su fidelización.

Alcanzar de manera constante los objetivos de ventas fijados.

HISTORIAL LABORAL

Comercial autoventa

Mayo 2005 - Abril 2007

Snack Ventures Matutano - Palma de Mallorca

Comercial autoventa en zona de costa.

Función en la empresa: repartir género (patatillas) y venta en todos los puntos de ventas de grandes Supermercados como Carrefour, El Corte Inglés.

Gestioné y registré todos los clientes potenciales mediante marketing telefónico.

Comercial Promotor

Noviembre 2007 - Noviembre 2010

PANRICO S.A - Palma de Mallorca

Función en la empresa: venta de bollería en grandes superficies, panaderías, restaurantes y bares. Negociando las estanterías de venta de productos en la mejor línea de paso de gente que era de máxima importancia.

Logros: Conseguí que una media de 20 clientes potenciales se convirtieran en clientes cada seis meses. Alcance los objetivos pedidos por la empresa.

Desarrollador de mercado

Marzo 2011 - Diciembre 2013

Cobega S.A COCA- COLA - Palma de Mallorca

Función en la empresa: negociación de acuerdos para incrementar nuevas referencias de productos que lleva la marca como Aquabona, Cokes, Fanta, Sprite, tónica Nordic, Burn Energi Drink, zumos Minute Maid, etc.

Logros: Objetivos empresa y concursos alcanzados y en muchos casos superándolos.

Comercial

Mayo 2013 - Febrero 2015

Cafés DELTA - Palma de Mallorca

Función en la empresa: comercial-vendedor- repartidor de cafés y tes.
Promoción y venta de todos los blends y tes.

Gestione y registré todos los clientes potenciales mediante marketing de visita a puerta fría con pruebas de café con molinillo.

Logros: alcance casi todos los meses el objetivo solicitado por la empresa
Delta

Comercial

Febrero 2015 - 2017

European Partners COCA- COLA - Palma de Mallorca

Funciones en la empresa: comercial-vendedor de productos que lleva la marca como Aquabona, Cokes, Fanta, Sprite, tónica Nordic, Burn Energi Drink, zumos Minute Maid, etc.

Realización de promociones a todos lo clientes que no compran las bebidas de la marca, en bares, restaurantes, discotecas, supermarkets, etc. Puse énfasis en las características de los productos en función del análisis de las necesidades del cliente. Realización de contratos.

Logros: Alcance los objetivos pedidos por la empresa, en muchos casos superándolos. También los concursos internos que ponían cada mes.

Promotor

Marzo 2017- diciembre 2017

EUROPASTRY

Empresa líder en productos ultracongelados en canal horeca como bollería, pastas, pan, confitería.

Funciones en la empresa: Negociar con grandes cadenas hoteleras, Spar, hoteles rurales, restaurantes de lujo y hornos distribuidores.

Comercial asesor de empresas

Enero 2018 – Junio 2019

NISSAN AUTOS NIGORRA

Empresa líder en el mercado de automoción.

Funciones en la empresa: Venta automóviles, flotas, negociación de empresas en sectores como alimentación, construcción, náuticas, rent a car, hoteles.

Venta directa en concesionario, exteriores y exposición.

Promotor**Actualmente 2025**

Octubre 2019 – actualmente

MAKRO

Funciones en la empresa: negociación grandes cuentas como cadenas hoteleras, restaurantes, cafeterías y panaderías. Alta de clientes nuevos, fidelización clientes anuales, altas para servicio de reparto, solución incidencias clientes.

Logros: objetivos de volumen venta y clientes con compras alcanzados

FORMACIÓN

Título de Bachillerato instituto Juniper Serra

APTITUDES

- Negociador persuasivo y proactivo
- Responsable
- Seguro
- Positivo

IDIOMAS

ESPAÑOL- NATIVO

INGLÉS - ALTO

ALEMÁN - BÁSICO

CATALÁN – ALTO

INFORMACIÓN ADICIONAL

CARNET DE CONDUCIR **B, D, BTP**