



Dani Serra Mateu

Sobre mí

Profesional del área comercial con experiencia en el canal horeca, especializado en la gestión de carteras, captación de nuevos clientes y ejecución de acuerdos comerciales. Destaco por mi orientación a resultados, capacidad de negociación y facilidad para construir relaciones duraderas con los clientes.

Experiencia laboral

Sales Representative On Trade

Pernod Ricard | noviembre 2024 - Actual

— Negociación de contratos, tarifas y condiciones comerciales —incluyendo acuerdos de visibilidad, trade terms, volúmenes, rebates e incentivos—, asegurando el cumplimiento y la correcta ejecución de todo lo pactado en clientes del canal HORECA, tanto en High Energy (nightclubs y beach clubs) como en Low Energy (bares, restaurantes y hoteles).

— Gestión y desarrollo de key accounts del canal HORECA en Mallorca, como Grupo Pajarita, Grupo Beewi, Grupo Mallorca Motion, Grupo Ánima, Grupo Cavema, Real Club Deportivo Mallorca, Amok, Nikki Beach, Grupo Ginbo y Lío Mallorca

— Evaluación del retorno de inversión (ROI) de las acciones comerciales y promocionales, asegurando la eficiencia de los recursos invertidos y la maximización de los resultados en el canal HORECA.

— Captación de nuevos clientes mediante la generación y seguimiento de leads, y fidelización en el canal HORECA.

Comercial Horeca

HG Mallorca | mayo 2023 - septiembre 2024.

Datos académicos

IES Ses Estacions

Técnico en gestión administrativa | 2023 - Actual

Colegio Ramón Llull

Educación secundaria obligatoria

Más información

- Carné de conducir.
- Vehículo propio.
- Disponibilidad para viajar.

Idiomas

Castellano y catalán:
Nativo.

Inglés:
B1.

Habilidades

- Resolución de problemas
- Dominio de Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint)
- Análisis de datos comerciales y KPIs
- Gestión del tiempo y planificación de rutas
- Orientación al cliente y espíritu comercial
- Capacidad de negociación