



# SERGI HERRERO OSORIO

## PERFIL PROFESIONAL

Especialista en Desarrollo de Negocio con más de **10 años de experiencia** en apertura de mercados y gestión de cuentas estratégicas en los sectores Financiero y Alimentación. Experto en el ciclo de venta integral (captación, negociación y cierre) con un historial probado en la **transformación de incidencias críticas en oportunidades de negocio**. Enfoque 100% orientado a resultados, resiliencia en entornos de alta presión y alta capacidad de fidelización de carteras.

## CONTACTO

- **Teléfono:** 647 972 296
- **Email:** sergiherrero79@hotmail.com
- **Ubicación:** Premià de Mar, Barcelona, España

## **Datos Personales**

- **Fecha de nacimiento:** 27 de mayo de 1979
- **Nacionalidad:** Española

## EXPERIENCIA

### **Asesor Comercial de Ventas | GEDESCO, S.A | 08/2021 – 02/2026**

- Superación constante de cuotas mensuales mediante prospección proactiva y un riguroso análisis de riesgos financieros para asegurar la viabilidad de las operaciones.
- Liderazgo del ciclo integral de venta, optimizando los tiempos desde la captación hasta el cierre y asegurando el flujo de cobros.
- Recuperación de cartera inactiva, implementando estrategias de asesoramiento personalizado que incrementaron la tasa de retención.

### **Gestor Comercial | AQUAMAR, S.L (Mercabarna) | 10/2020 – 07/2021**

- Consolidación de zona estratégica (Maresme), elevando el volumen de pedidos de pescado fresco y congelado mediante asesoramiento técnico especializado.
- Captación de nuevos nichos de mercado, optimizando las rutas logísticas para aumentar la frecuencia de visita y la eficiencia operativa.

### **Gestor Comercial | FRIOLISA POMONA IBERIA, (Mercabarna) | 03/2015 – 07/2020**

- Desarrollo de planes de venta para Grandes Cuentas (Horeca), logrando un crecimiento sostenido de la facturación anual.
- Optimización de la liquidez de la cartera, asumiendo la responsabilidad directa de la gestión de cobros y el control estricto de plazos de pago.
- Implementación de programas de seguimiento que mejoraron la tasa de lealtad del cliente a largo plazo

**Auto venta | MIFRED, S.L | 02/2004 – 11/2013**

- Gestión integral de rutas logísticas y comerciales, maximizando la rentabilidad por punto de venta a través de técnicas de venta cruzada.
- Responsable del flujo de caja diario y la liquidación de facturas, manteniendo un historial de cero incidencias en caja.

**Auto venta | DISTRIBUCIONES PE & MAR, S.L | 10/2000 – 08/2003**

- Comercialización y distribución de productos para el sector de hostelería a temperatura ambiente.

**COMPETENCIAS PROFESIONALES**

- **Perfil Comercial y Gestión de Ventas:** Especialista en el ciclo completo de venta (prospección, captación y cierre). Experto en negociación y aplicación de estrategias de venta directa y *cross-selling*. Gestión eficiente de carteras de clientes y optimización del procesamiento de pedidos bajo un enfoque estricto de cumplimiento de objetivos.
- **Excelencia en Atención y Asesoría:** Comunicación clara y profesional orientada a la fidelización. Capacidad para ofrecer una asesoría técnica profunda, transformando el conocimiento del producto en soluciones para el cliente.
- **Habilidades Interpersonales y Actitud:** Perfil proactivo con alta capacidad de iniciativa y compromiso. Adaptabilidad a entornos dinámicos y flexibilidad operativa. Excelentes habilidades de colaboración y trabajo en equipo basadas en la puntualidad y la responsabilidad.
- **Competencias Digitales:** Dominio de herramientas informáticas, gestión de bases de datos y manejo de sistemas CRM.

**FORMACIÓN E IDIOMAS**

- **Educación:** Graduado ESO | Voramara, Premià de Mar.
- **Idiomas:** Castellano (Nativo), Catalán (Nativo), Inglés (Básico/Comercial).
- **Logística:** Carnés de conducir A, B y C