



# Juan Ramón Rubio Muñoz

## Responsable Comercial / Desarrollador de Mercado

*Comercial especializado en gestión de ventas, clientes y desarrollo de mercado.*

### Resumen

Profesional en el área comercial con más de 35 años de experiencia en ventas y gestión de equipos. Especializado en la negociación con clientes, apoyo en la red comercial, gestión de distribuidores y cumplimiento de objetivos.

### Aptitudes

- Atención y fidelización al cliente.
- Negociación comercial.
- Captación de nuevos clientes.
- Organización y planificación.
- Resolución de conflictos.
- Constancia y perseverancia.

### Contactos

✉ jr.rubiomunoz@gmail.com

☎ 629 76 24 04

🌐 Linkedin.

📍 Barcelona, Santa Coloma de Gramenet.

### Formación

#### **Graduado Escolar**

Escuela Juan XXIII. 1983

#### **Formación profesional electricidad.**

Institut Les Vinyes. 1985

#### **Formación Profesional metalurgia.**

Institut La Bastida. 1987

#### **Curso en Técnicas eficaces de ventas en Canal Horeca / Alimentación.**

Instituto Superior de Marketing. 2006

### Experiencia

#### **Montaje de Supermercados PREKO.**

*Distribuciones REUS S.A (19897-1988)*

#### **Grupo Cacaolat S.L (1989-2026)**

##### Ayudante de reparto.

- Apoyo en reparto y logística.

##### Responsable en ruta de reparto.

- Gestión y control en cargas y entregas.

##### Comercial preventiva.

- Negociación y fidelización con el cliente.
- Ampliación del producto.

##### Jefe de equipo.

- Organización de rutas y clientes.
- Apoyo a equipo comercial y alcance de objetivos.

##### Desarrollador de mercado.

- Gestión de distribuidores, clientes y red comercial.
- seguimiento de ventas, objetivos y oportunidades de negocio.
- Gestión de equipo.