

koldo Martinez de luco Gordo



Isaac Albéniz N2 2 A, 01005,
Vitoria-Gasteiz

619122336

koldoluko@gmail.com

soltero

RESUMEN PROFESIONAL

Gestor Comercial Profesional con más de 16 años de experiencia. Soy una persona comunicativa, extrovertida y amable, con buenas referencias y gran capacidad de trabajo. Busco un empleo estable en el que desarrollarme profesionalmente.

Persona comunicativa, amable y capaz de adaptarse a cada situación.

En mis empleos anteriores siempre he destacado por mi buena productividad y mi capacidad de aprender rápidamente.

APTITUDES

Soy una persona proactiva, buenas relaciones públicas y muy riguroso y ordenado con el trabajo planificado por la central.

- Negociación efectiva
- Mentalidad de crecer
- Buen manejo de las herramientas informáticas

Agilidad de adaptación a los diferentes productos que me han tocado representar en mi trayectoria profesional como GPV o Delegado Comercial.

HISTORIAL LABORAL

Agosto 2020 - Actual

Megagen Iberia Megagen | Bilbao

- Actualmente en Megagen Iberia, multinacional del sector dental Coreana enfocado a clínicas dentales.
- Fidelización de la cartera de clientes y búsqueda de nuevos clientes a puerta fría o mediante formaciones presenciales o eventos organizados en mi zona para ampliar la cartera de la compañía.
- Viajes al extranjero como Corea, Italia, Holanda, Portugal, Rumanía, Alemania y resto del territorio nacional para apoyar la imagen de la compañía en España en los diferentes eventos programados por la multinacional.
- Atención telefónica y gestión de correos electrónicos.
- Respuesta a problemas/consultas planteados por los clientes.
- Detección y resolución eficiente de incidencias.
- Cumplimiento de los objetivos definidos por la empresa.
- Cumplimiento de normas y procedimientos establecidos por la compañía.

Enero 2020 - Enero 2020

Oney servicios Financieros ONEY SERVICIOS FINANCIEROS EFC

- Trabajo de fidelización de las enseñanzas a visitar como Leroy Merlin, Decathlon, Alcampo y búsqueda de nuevos clientes e incremento demostrable del número de ventas gracias a la financiación.
- Informar a los centros a supervisar sobre el terreno, transmitiendo los métodos de trabajo definidos por la compañía a gerentes, vendedores y encargados de departamento.
- Colaboración con los compañeros de trabajo para facilitar el cumplimiento de objetivos.
- Supervisión y planificación de las tareas desempeñadas por el equipo de trabajo.

Abril 2010 - Septiembre 2019

Comercial y Gestión de Punto de Venta Panasonic ES Panasonic Esp | Bilbao, España

- Responsable de toda la estrategia visual de la compañía para Mediamarkt, El Corte Inglés, Tien 21, Carrefour, Eroski, Euronics y tiendas especializadas de fotografía. Gestionando y negociando espacios buscando la mejor ubicación para una correcta exposición de los productos de la compañía.
- Funciones de coordinación con la central y con nuestros proveedores de muebles y carpinteros para la realización del visual merchandising acorde con la estrategia y el plan de marketing de la compañía a nivel europeo.
- Responsable comercial y ventas canal NBG y canal foto.
- Zona de visita, Asturias, La Rioja, Castilla y León, Aragón, Navarra, Cantabria, País Vasco y Galicia.
- Semanalmente se reporta todo el trabajo realizado a la central de Barcelona a los departamentos de marketing y comunicación en

coordinación con el departamento de ventas de todo el trabajo.

- Atención telefónica y gestión de correos electrónicos.
- Detección y resolución eficiente de incidencias.

Octubre 2009 - Diciembre 2009

Gestor de Punto de Venta LG dpto de telefonía móvi LG | Bilbao, España

Durante la búsqueda de un nuevo empleo me surgió la oportunidad de embarcarme en una multinacional como es LG, para realizar una campaña para promoción y venta del LG Chocolate por la tiendas de la zona norte.

- Cumplimiento de los objetivos definidos por la empresa.
- Detección y resolución eficiente de incidencias.
- Cumplimiento de las tareas asignadas por la dirección.
- Respuesta a problemas/consultas planteados por los clientes.

Gestor Comercial y Jefe de equipo Telefónica Movistar | Vitoria-Gasteiz, España

- Desarrollé y ejecuté programas de técnicas de mercado y soluciones empresariales generales que provocan un aumento de las ventas, del tráfico de clientes y de publicidad para la empresa.
- Planifiqué y ejecuté los eventos y programas de Marketing de la compañía.
- Aporté ideas y ofrecí comentarios constructivos en las reuniones de formación y ventas semanales.
- Solucioné quejas y consultas a la semana. Funciones de postventa y fidelización.
- Cerré un promedio alto de ventas nuevas a la semana.
- Evalué los clientes potenciales a través de referencias directas, bases de datos y llamadas en frío.
- Coordiné varios equipos de comerciales.

Jefe de equipo Comercial Vodafone Vodafone | Vitoria-Gasteiz, España

- Coordiné y gestioné varios equipos comerciales para el cumplimiento de los objetivos de ventas.
- Responsable de la fidelización y postventa de nuestra la cartera de clientes.
- Labores de formación a nuevos vendedores.
- Apliqué mejoras en el plan de marketing de la compañía. Ciñéndome a ella pero adaptándola a nuestro entorno. Para conseguir un mayor número de clientes potenciales
- Aumenté la calidad y número de la cartera de clientes.

FORMACIÓN

Escuela Superior de Comercio y Marketing

Instituto de Formación Profesional/Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz

Grado Medio Musical especialidad Guitarra Clásica

Conservatorio Jesús Guridi Vitoria-Gasteiz, Vitoria-Gasteiz, España

Título con el que imparto clases en diferentes academias de la ciudad durante 10 años.

ÉXITOS PROFESIONALES

He incrementado y mejorado la visibilidad de los productos y promociones representadas a lo largo de mi trayectoria profesional de las diferentes enseñanzas visitadas, favoreciendo la rotación de los productos o sellout.

Capacidad de ampliar el número de clientes nuevos dada mi experiencia y habilidades comerciales.

Éxitos en los diferentes eventos programados en mi zona en coordinación junto al departamento de Marketing en showrooms, exposiciones, carpas, ferias prescribiendo los diferentes productos de la compañía y utilizando el merchandising de una manera efectiva y productiva.

Siempre le he dado mucha importancia a las relaciones sociales bien internas de la empresa como externas para favorecer sinergias positivas en mi entorno.

Actualmente número 1 de ventas a nivel nacional de Megagen Iberia.