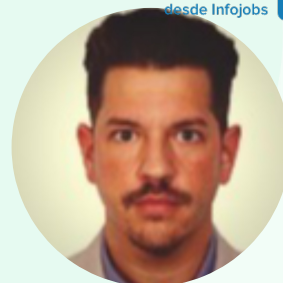


PEDRO MESEGUER



- Soy un profesional apasionado del ámbito comercial, especializado en el sector B2B como KAM de Grandes Cuentas en diversos sectores empresariales, donde he desarrollado y consolidado una sólida trayectoria.
- Amplia experiencia en entornos presenciales, híbridos y remotos.
- Especializado en negociaciones C-Level y enfocado en la gestión de relaciones sólidas y duraderas, enfocado siempre en el servicio y atención al cliente.
- Mi objetivo es aportar valor y generar un impacto positivo en el cliente y sus necesidades.

EMAIL
meseguerpalazon@gmail.com

TELÉFONO
+34 617 32 69 20

LINKEDIN
<https://www.linkedin.com/in/pedro-meseguer-56738ab1/>

FECHA DE NACIMIENTO
1982-08-14

EXPERIENCIA LABORAL

■ Delegado Comercial KAM B2B

ONDUSPAN - GRUPO PETIT

2023-12 - ACTUALMENTE

- Sector Industrial Packaging
- Realización de servicios de asesoramiento, apertura y mantenimiento de clientes de envases de cartón ondulado para Agricultura e Industria.
- Gestión de grandes cuentas + 100 m.m. €.
- Gestión de nuevos proyectos y diseños industriales.

■ Director Territorial Levante B2B

ATLAX 360

2022-09 - 2023-09

- Sector servicios enfocada a la gestión del riesgo comercial.
- Especializado en procesos OTC y gestión KAM Gran Cuenta + 10 m.m..
- Experto en preparación de Business Case, asesoramiento en admisión, solvencia y cobros en IA.
- Garantizo ventas a crédito mediante análisis financiero y KPIs, gestionando integralmente clientes y cartera de deudores, presentaciones y visitas comerciales (online y presencial).

■ Responsable comercial y gestor E-commerce / Área Mánager

MAHOU/ALHAMBRA

2021-09 - 2022-07

- Sector: Alimentación y Bebidas
- Experiencia destacada en Grupo Voldis, donde lideré la apertura y captación de clientes, así como la gestión de equipos, pedidos y cobros a través de una plataforma de gestión de pedidos.
- Especializado en la implementación efectiva de ofertas y promociones para optimizar estrategias comerciales.

■ Gestor Distribuidores Levante / Área Mánager

SANDEVID

2021-02 - 2021-07

- Sector: Alimentación y Bebidas
- Gestión de distribuidores por todo el Levante Español, aperturando más de 25 nuevos distribuidores.
- Formando, asesorando y dando apoyo a los equipos comerciales de los distribuidores.
- Gestión de equipos, cobros, rotación de producto así como las incidencias propias del puesto.
- Gestión de reposición, insolvencias, entregas, aplicaciones de dtos y campañas promocionales.

- CARNET DE CONDUCIR B1 Y VEHÍCULO PROPIO.
- DISPONIBILIDAD NACIONAL.

Comercial KAM B2B

CRÉDITO Y CAUCIÓN

2018-09 - 2020-12

- Sector servicios enfocada a la gestión del riesgo comercial.
- Enfocado a la apertura y gestión de cuentas KAM B2B con ventas a crédito.
- Destacado en análisis de riesgos, balances y siniestros, así como en asesoramiento sobre deudores y financiación comercial.
- Gestión de gestión de equipos, cobros, riesgos y análisis de KPIs.
- Especializado en análisis de riesgos, balances y siniestros, así como en asesoramiento sobre deudores y financiación comercial.

Comercial KAM B2B

CESCE SA

2011-09 - 2018-07

- Sector servicios enfocada a la gestión del riesgo comercial.
- Enfocado a la apertura y gestión de cuentas KAM B2B con ventas a crédito.
- Destacado en análisis de riesgos, balances y siniestros, así como en asesoramiento sobre deudores y financiación comercial.
- Experiencia en gestión de cobros, y búsqueda de clientes y proveedores a nivel nacional e internacional.

EDUCACIÓN**DIPLOMATURA EN CIENCIAS EMPRESARIALES**

UNIVERSIDAD DE MURCIA

2007-09 - 2011-07

SALESFORCE**MS DYNAMICS 365****CRM****POWER BI****HABILIDADES**

- Resolución de problemas y Análisis de datos
- Gestión de proyectos y equipos
- Habilidades organizativas y flexibilidad en entornos presenciales, híbridos y remotos

IDIOMAS

- Inglés

**CERTIFICADOS**

- Técnicas de Negociación y Comunicación, form@carm y SEF, 35h, 2023
- Atención al cliente y fidelización, form@carm y SEF, 20h, 2021
- Análisis de problemas y toma de decisiones, form@carm y SEF, 20h, 2020
- Gestión de equipos de trabajo y liderazgo, form@carm y SEF, 20h, 2020