



ANTONIO ANDRADE ANDRADE

G.P.V / COMERCIAL • 33400, Avilés, Asturias

antonioamartinez@hotmail.com • • 651550197 (preferente)

Datos del candidato

Permiso de trabajo: Unión Europea Carnet de conducir: B Autónomo: No Vehículo propio: Si

Experiencia

Pernod Ricard • Hostelería y restaurantes

July 2024 - actualmente (1 año y 8 meses)

Mando intermedio con 0 personas a cargo

- Gestión de clientes
- Don de gentes
- informatica
- Formación
- Negociación con grandes supe...
- crm
- Flexibilidad
- Relaciones con clientes
- Marketing comercial
- Experiencia del cliente
- Venta
- Supervisión
- Comunicaciones empresariales
- Habilidades comerciales
- Merchandising
- Desarrollo de negocio
- Paletización
- Calidad
- Trabajo por objetivos
- Cierre de ventas
- Asesoramiento de clientes
- Furgonetas
- Ética
- Promoción de ventas
- proveedores
- Gestión de contratos
- Plan de ventas
- Venta directa
- Dotes comerciales
- Desarrollo profesional
- Telefonía
- B2B
- Segmentación de clientes
- trabajo en ruta
- Campaña comercial
- Carga y descarga
- Negociación con proveedores
- Presupuestos
- Gestión comercial
- Comisiones
- Venta a comisión
- negotiation
- reporting
- Gestión
- Promoción
- Proactividad
- Elaboración de informes de res...
- Ubicación en almacén
- Compras
- Conducción de coches
- Marketing
- Venta consultiva
- Manejo de expositores
- Gestión de cuentas
- Organización
- Conducción
- Publicidad corporativa
- Promociones
- Planificación estratégica
- Gestión de objeciones
- objetivos
- Escucha activa
- Franquicias
- Puerta fría
- Atención al público
- delegado
- Montaje de expositores
- Admisitración
- Pedidos
- ruta
- Extrovertido
- Ventas
- Campañas
- Técnicas de venta
- Fidelización de clientes
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Liderazgo de equipos
- Captación de cuentas
- Cierres
- Presentaciones de ventas

Delgado seleccion • Hostelería y restaurantes

October 2023 - June 2024 (8 meses)

Mando intermedio con 0 personas a cargo

Venta de cervezas, aguas, refrescos y vinos horeca

- Formación
- informatica
- crm
- Relaciones con clientes
- Flexibilidad
- Marketing comercial
- Experiencia del cliente
- Supervisión
- Comunicaciones empresariales
- Merchandising
- Paletización
- Calidad
- Desarrollo de negocio
- Trabajo por objetivos
- Cierre de ventas
- Furgonetas
- Ética
- Promoción de ventas
- proveedores
- Gestión de contratos
- Plan de ventas
- Venta directa
- Desarrollo profesional
- Telefonía
- B2B
- Segmentación de clientes
- trabajo en ruta
- Reparto
- Campaña comercial
- Presupuestos
- Carga y descarga
- Negociación con proveedores
- Comisiones
- Venta a comisión
- negotiation
- reporting
- Proactividad
- Gestión
- Elaboración de informes de res...
- Ubicación en almacén
- Compras
- Conducción de coches
- Marketing
- Venta consultiva
- Gestión de cuentas
- Manejo de expositores
- Organización
- Conducción
- Planificación estratégica
- Conducción de furgoneta
- Gestión de objeciones
- objetivos
- Escucha activa
- Franquicias
- Puerta fría
- Atención al público
- delegado
- Montaje de expositores
- Venta al cliente
- Admisitración
- Pedidos
- ruta
- Extrovertido
- Campañas
- Técnicas de venta
- Fidelización de clientes
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Liderazgo de equipos
- Cierres
- Presentaciones de ventas

CARREFOUR HORECA • Hostelería y restaurantes

May 2021 - September 2023 (2 años y 4 meses)

Empleado/a con 0 personas a cargo

venta de menaje y equitación hostelería

- informatica
- Formación
- crm
- Relaciones con clientes
- Flexibilidad
- Ventas al por menor
- Marketing comercial
- Experiencia del cliente
- Supervisión
- Comercial
- Comunicaciones empresariales
- Merchandising
- Paletización
- Caja
- Calidad
- Desarrollo de negocio
- Trabajo por objetivos
- Cierre de ventas
- Furgonetas
- Venta en punto de venta
- Ética
- Promoción de ventas
- proveedores
- Gestión de contratos
- Plan de ventas
- Venta directa
- Desarrollo profesional
- Telefonía
- B2B
- Segmentación de clientes
- trabajo en ruta
- Reparto
- Campaña comercial
- Presupuestos
- Carga y descarga
- Negociación con proveedores
- Comisiones
- Venta a comisión
- negotiation
- reporting
- Proactividad
- Gestión
- Elaboración de informes de res...
- Ubicación en almacén
- Compras
- Conducción de coches
- Marketing
- Venta consultiva
- Gestión de cuentas
- Manejo de expositores
- Organización
- Conducción
- Planificación estratégica
- Gestión de objeciones
- objetivos
- Escucha activa
- Franquicias
- Puerta fría
- Atención al público
- Venta al cliente
- delegado
- Montaje de expositores
- Admisitración
- Pedidos
- ruta
- Extrovertido
- Campañas
- Fidelización de clientes
- Técnicas de venta
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Liderazgo de equipos
- Cierres
- Gestión y motivación de equipos
- Presentaciones de ventas

El Gaitero/Grupo zarrazina • Venta al por menor

October 2019 - December 2020 (1 año y 2 meses)

18.000 € - 24.000 € Bruto/año

Mando intermedio con 1 - 5 personas a cargo

Venta de muebles y colchones, tapicería y decoración

- Formación
- informatica
- crm
- Relaciones con clientes
- Flexibilidad
- Puente grua
- Marketing comercial
- Experiencia del cliente
- Supervisión
- Merchandising
- Paletización
- Calidad
- Desarrollo de negocio
- Trabajo por objetivos
- Cierre de ventas
- Furgonetas
- Ética
- Promoción de ventas
- proveedores
- Gestión de contratos
- Plan de ventas
- Venta directa
- Desarrollo profesional
- Telefonía
- B2B
- Segmentación de clientes
- trabajo en ruta
- Campaña comercial
- Negociación con proveedores
- Carga y descarga
- Presupuestos
- Comisiones
- negotiation
- Venta a comisión
- reporting
- Proactividad
- Gestión
- Elaboración de informes de res...
- Ubicación en almacén
- Conducción de coches
- Marketing
- Venta consultiva
- Manejo de expositores
- Gestión de cuentas
- Organización
- Conducción
- Planificación estratégica
- Gestión de objeciones
- objetivos
- Escucha activa
- Franquicias
- Puerta fría
- Atención al público
- delegado
- Venta al cliente
- Montaje de expositores
- Admisitración
- Pedidos
- ruta
- Extrovertido
- Campañas
- Técnicas de venta
- Fidelización de clientes
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Liderazgo de equipos
- Cierres
- Gestión y motivación de equipos
- Presentaciones de ventas

Planet sofa s.l • Gran consumo y alimentación

January 2017 - September 2019 (2 años y 8 meses)

1.500 € - 2.700 € Bruto/mes

Empleado/a con 0 personas a cargo

venta de muebles, sofás decoración etc..

- informatica
- Formación
- Relaciones con clientes
- Flexibilidad
- Puente grua
- Marketing comercial
- Experiencia del cliente
- Desarrollo de negocio
- Calidad
- Cierre de ventas
- Ética
- Promoción de ventas
- proveedores
- Gestión de contratos
- Venta directa
- Desarrollo profesional
- B2B
- Segmentación de clientes
- Carga y descarga
- Presupuestos
- Comisiones
- Venta a comisión
- reporting
- Proactividad
- Gestión
- Elaboración de informes de res...
- Ubicación en almacén
- Conducción de coches
- Marketing
- Gestión de cuentas
- Manejo de expositores
- Organización
- Conducción
- Planificación estratégica
- Gestión de objeciones
- Escucha activa
- objetivos
- Puerta fría
- Atención al público
- Montaje de expositores
- Venta al cliente
- delegado
- Admisitración
- Pedidos
- ruta
- Extrovertido
- Campañas
- Técnicas de venta
- Fidelización de clientes
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Cierres
- Gestión y motivación de equipos

LG ELECTRONICS ESPAÑA • Audiovisual

March 2014 - December 2016 (2 años y 9 meses)

1.200 € - 2.100 € Bruto/mes

Empleado/a con 0 personas a cargo

Formación informática crm Flexibilidad Relaciones con clientes

Venta de electrónica de consumo facturación Marketing comercial Experiencia del cliente

Supervisión Merchandising Calidad Trabajo por objetivos Cierre de ventas Ética

Promoción de ventas proveedores Gestión de contratos Plan de ventas Venta directa

Desarrollo profesional B2B Segmentación de clientes trabajo en ruta Carga y descarga

Negociación con proveedores Comisiones negotiation Venta a comisión reporting Gestión

Elaboración de informes de res... Ubicación en almacén Conducción de coches Compras

Marketing Venta consultiva Manejo de expositores Gestión de cuentas Organización

Planificación estratégica Gestión de objeciones objetivos Escucha activa Franquicias

Puerta fría Atención al público delegado Venta al cliente Montaje de expositores Admisitración

Pedidos ruta Extrovertido Campañas control de stock Técnicas de venta

Fidelización de clientes Fidelización Asesoramiento profesional Liderazgo de equipos Cierres

Gestión y motivación de equipos Presentaciones de ventas

centelcomunicaciones • Instalaciones y servicios recreativos

October 2012 - January 2014 (1 año y 3 meses)

Empleado/a con 0 personas a cargo

venta de servicios de telecomunicaciones a empresas

Formación informática Relaciones con clientes Flexibilidad Microsoft Office Marketing comercial

Experiencia del cliente Comunicaciones empresariales Merchandising Desarrollo de negocio

Calidad Telefonía móvil Trabajo por objetivos Cierre de ventas Ética Promoción de ventas

Gestión de contratos Plan de ventas Venta directa Desarrollo profesional B2B

Segmentación de clientes trabajo en ruta Comisiones negotiation Venta a comisión reporting

Proactividad Gestión Elaboración de informes de res... Conducción de coches Compras

Marketing Manejo de expositores Gestión de cuentas Organización Conducción

Planificación estratégica Gestión de objeciones objetivos Franquicias Puerta fría

Atención al público Venta al cliente delegado Montaje de expositores Admisitración Pedidos

ruta Extrovertido Campañas Técnicas de venta Fidelización Asesoramiento profesional

Cierres Presentaciones de ventas

urbaser-ormon • Instalaciones y servicios recreativos

April 2012 - October 2012 (6 meses)

1.200 € - 1.500 € Bruto/mes

Empleado/a

gestion de clientes y captacion de nuevos clientes, presentando proyectos y servicios

- Formación
- Comisiones
- Relaciones con clientes
- Venta a comisión
- Puente grua
- Gestión
- Proactividad
- Elaboración de informes de res...
- Microsoft Office
- Marketing comercial
- Conducción de coches
- Experiencia del cliente
- Marketing
- Manejo de expositores
- Gestión de cuentas
- Organización
- Conducción
- Desarrollo de negocio
- Trabajo por objetivos
- Planificación estratégica
- Gestión de objeciones
- objetivos
- Ética
- Franquicias
- Atención al público
- Venta al cliente
- delegado
- Montaje de expositores
- Admisitración
- Pedidos
- ruta
- Gestión de contratos
- Extrovertido
- Plan de ventas
- Campañas
- Desarrollo profesional
- Segmentación de clientes
- Técnicas de venta
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Liderazgo de equipos
- Cierres
- Presentaciones de ventas

Movistar • Instalaciones y servicios recreativos

January 2010 - August 2011 (1 año y 7 meses)

18.000 € Bruto/año

Empleado/acon 0 personas a cargo

- informatica
- Comisiones
- Venta a comisión
- Relaciones con clientes
- Flexibilidad
- Proactividad
- Gestión
- Microsoft Office
- Elaboración de informes de res...
- Marketing comercial
- Conducción de coches
- Gestión de cuentas
- Manejo de expositores
- Organización
- Desarrollo de negocio
- Conducción
- Telefonia móvil
- Planificación estratégica
- Cierre de ventas
- Gestión de objeciones
- objetivos
- Ética
- Franquicias
- Atención al público
- Montaje de expositores
- delegado
- Venta al cliente
- Admisitración
- Pedidos
- Gestión de contratos
- Extrovertido
- Plan de ventas
- Campañas
- Venta directa
- Desarrollo profesional
- Telefonía
- Segmentación de clientes
- Técnicas de venta
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Liderazgo de equipos

fujitsu (grupo eurofred) · Electrónica de consumo

December 2006 - December 2009 (3 años)

Empleado/a

me responsabilizo de la venta y gestion postventa(instalacion,s.a.t) de mi zona asignada,asturias y cantabria, leon

- Formación
- Comisiones
- Venta a comisión
- Relaciones con clientes
- reporting
- Proactividad
- Gestión
- Elaboración de informes de res...
- Marketing comercial
- Conducción de coches
- Gestión de cuentas
- Manejo de expositores
- Comunicaciones empresariales
- Conducción
- Desarrollo de negocio
- Planificación estratégica
- Gestión de objeciones
- objetivos
- Franquicias
- Promoción de ventas
- Montaje de expositores
- Admisitración
- Pedidos
- Extrovertido
- Plan de ventas
- Venta directa
- Desarrollo profesional
- Segmentación de clientes
- Técnicas de venta
- trabajo en ruta
- Fidelización
- Campaña comercial
- Liderazgo de equipos

grupo pascual · Gran consumo y alimentación

February 2004 - July 2006 (2 años y 5 meses)

12.000 € - 18.000 € Bruto/año

Especialistacon 0 personas a cargo

No introducido

- Formación
- Comisiones
- negotiation
- Relaciones con clientes
- reporting
- Gestión
- Proactividad
- Elaboración de informes de res...
- Conducción de coches
- Manejo de expositores
- Gestión de cuentas
- Comunicaciones empresariales
- Desarrollo de negocio
- Planificación estratégica
- Gestión de objeciones
- objetivos
- Franquicias
- Promoción de ventas
- Admisitración
- Pedidos
- Extrovertido
- Campañas
- Segmentación de clientes
- Técnicas de venta
- trabajo en ruta
- Fidelización
- Campaña comercial

panasonic s.a · Electrónica de consumo

January 2002 - January 2004 (2 años)

18.000 € - 24.000 € Bruto/año

Especialista

No introducido

- Gestión de objeciones
- Formación
- objetivos
- negotiation
- Promoción de ventas
- reporting
- Admisitración
- Pedidos
- Proactividad
- Extrovertido
- Campañas
- Elaboración de informes de res...
- Conducción de coches
- Segmentación de clientes
- Manejo de expositores
- trabajo en ruta
- Técnicas de venta
- Comunicaciones empresariales
- Fidelización
- Campaña comercial
- Desarrollo de negocio
- Planificación estratégica

philiphs española s.a · Electrónica de consumo

July 2000 - July 2001 (1 año)

21.000 € - 33.000 € Bruto/año

Empleado/a

vendedor ami cartera de clientes

Gestión de objeciones

Formación

objetivos

Puerta fría

reporting

Admisitración

Proactividad

Campañas

Elaboración de informes de res...

Conducción de coches

Segmentación de clientes

Comunicaciones empresariales

Fidelización

Desarrollo de negocio

Planificación estratégica

el corte ingles(oviedo,gijon) · Venta al por mayor

March 1997 - April 2000 (3 años y 1 mes)

6.000 € - 12.000 € Bruto/año

Especialista

venta de electrdomesticos

Conducción de coches

objetivos

negotiation

Puerta fría

Estudios

Estudios reglados

Educación Secundaria Obligatoria

Educación Secundaria Obligatoria

March 2026

Bachillerato

Bachillerato

March 2026

Formación Profesional Grado Medio

Sanidad

piedras blancas

January 1999 - June 2000 (1 año y 5 meses)

Otros estudios

Otros títulos, certificaciones y carnés

Carné Gruista

C.P. Peleño

April 2017

Otros títulos, certificaciones y carnés

Carné plataformas móviles

C.P. Peleño

April 2017

Otros títulos, certificaciones y carnés

Carné de carretillero

C.p. Peleño

April 2017

Idiomas

Español: Nativo

Inglés: Básico

Conocimientos

- Acciones PLV Admisitración Asesoramiento profesional Atención al público B2B
 bebidas y alimentacion Calidad Campaña comercial Campañas Capacitación clientes
 Captación de clientes Carga y descarga Cierre de ventas Cierres comercial Comisiones
 Compras Comunicaciones empresariales Conducción Conducción de coches
 Conducción de furgoneta crm delegado Desarrollo de negocio Desarrollo profesional
 Elaboración de informes de res... Elaboración de propuestas co... Electrónica de consumo
 Escucha activa Ética Experiencia del cliente Extrovertido Fidelización Fidelización de clientes
 Flexibilidad Formación Franquicias Furgonetas Gestión Gestión de clientes
 Gestión de contratos Gestión de cuentas Gestión de objeciones Gestión y motivación de equipos
 G.P.V Gran consumo Hojas de cálculo horeca hosteleria informatica Liderazgo de equipos
 Manejo de expositores Marketing Marketing comercial Merchandising Montaje de expositores
 Negociación con proveedores Negociación de ofertas negotiation objetivos Organización
 Paletización Pedidos Plan de ventas Planificación estratégica Posicionamiento de marca
 Presentaciones de ventas Presupuestos Proactividad Procesadores de texto Promoción de ventas
 Prospección de clientes proveedores Puerta fría Relaciones con clientes Reparto reporting
 Retail ruta sales representative Segmentación de clientes Seguimiento de cuentas Supervisión
 Técnicas de venta Telefonía Telefonía móvil trabajo en ruta Trabajo por objetivos
 trato con el cliente Ubicación en almacén Venta a comisión Venta al cliente Venta consultiva
 Venta directa Venta en punto de venta Ventas GGSS Negociación con grandes supe...
 Preparación de pedidos Puente grua

Situación laboral

Situación laboral

No estoy trabajando

Disponibilidad para viajar

Buena

¿Está buscando trabajo?

Busco activamente

Disponibilidad para cambiar de residencia

Mala

Preferencias laborales

Puestos deseados
Comercial de ventas, Vendedor/a, Repartidor/a, -
Gestor/a comercial

Modalidad

Provincia deseada
Asturias

Jornada
Completa

Salario
Mínimo anual: 21.000€