



Responsable de la gestión de equipos de ventas. Cuento con mas de 10 años de experiencia definiendo objetivos, elaborando presupuestos comerciales y capacitando vendedores para garantizar los mejores resultados.



Mihael Bocka Sagarduy



+34622897177



mbsagarduy@msn.com

EXPERIENCIA

BUSINESS SALES MANAGER, MUBAR VAPERS. OCTUBRE 2025

Establecer los objetivos de ventas y diseñar el plan para alcanzarlos.

Dirigir, motivar y establecer metas para los vendedores, asegurando el cumplimiento de los objetivos.

Supervisar y analizar los resultados de ventas para identificar áreas de mejora y crecimiento.

Investigar las tendencias del mercado para encontrar nuevas oportunidades de negocio.

Trabajar con marketing y otros equipos para asegurar que las estrategias de venta estén alineadas con las de la empresa.

SUPERVISOR, KAIZEN GROUP. ABRIL 2025-actualmente

Campaña para Imperial tobacco company, supervisión y control de los brands asignados en los stands en canal estanco, ayudando y motivando a los brands en la consecución de los objetivos, sobre todo en upselling y switching de las marcas de tabaco de la compañía. Desarrollar relaciones sólidas con los responsables de tienda para asegurar la correcta ejecución de las directrices del cliente.

Supervisar e implementar acciones de Visual Merchandising, incluida la instalación y mantenimiento de PLV. Asegurar el mantenimiento adecuado del espacio dedicado a la marca en tienda (orden, limpieza, visibilidad y ejecución).

Impartir formaciones técnicas y motivacionales al personal.

SUPERVISOR, PHILLIP MORRIS. OCTUBRE 2024-MARZO 2025

Dirección, control y supervisión de los equipos de venta en stand travel retail en Andalucía Oriental, Proponer mejoras, negociación y gestión de eventos, controlar indicadores de rendimiento y Producción.

SALES MANAGER, NOVALUZ. JULIO 2022/AGOSTO 2024

Crear, dirigir, supervisar y gestionar equipos y resolver consultas de los equipos comerciales y clientes, identificar y proponer puntos de mejora en las prácticas comerciales, controlar, gestionar y monitorizar dif. Indicadores (márgenes de rendimiento, producción y económicos).

DELEGADO COMERCIAL, GEESOL RENOVABLES. MARZO 2021 / JULIO 2022

Captación sector de instalaciones solar térmica y fotovoltaica. Encargándome de la atención, explicación y negociación de la instalación a

particulares y pymes de los beneficios de la instalación de sistemas fotovoltaicos y térmicos.

RESPONSABLECOMERCIAL,RETICULAE.OCTUBRE2019/ MARZO 2021

Campaña de captación, fidelización y renovación para Endesa. Encargándome de la presentación de sistemas fotovoltaicos y térmicos.

DELEGADOCOMERCIAL,NCH.SEPTIEMBRE2009/ SEPTIEMBRE 2018

Negociando la introducción de nuestros productos químicos de mantenimiento industrial y construcción, herramientas y soldadura, en empresas públicas y privadas.

DELEGADOPROVINCIAL,GERENTEFEBRERO1998/JUNIO 2006

Responsabilizándome de la dirección y apertura de nuevas oficinas en mi área de influencia, encargándome de la dirección, selección y formación de las dos líneas de ventas de la compañía.

Siendo responsable de la planificación y desarrollo de las áreas comercial, logística, administrativa y humana, así como la gestión y negociación en entes públicos y privados.

DELEGADOCOMERCIAL,PUBLICIDADDIRECTABOMAN. ENERO 1992 / DICIEMBRE 1997

Encargándome de la acción comercial directa de ventas y de la promoción de nuestros servicios de Mailing, recogida de correspondencia y publicidad en general, centrando la promoción de nuestros servicios en las Administraciones Públicas, pymes y Colegios Profesionales.

EDUCACIÓN

Diplomado en Derecho, Málaga 1989.

Diploma comercio exterior, Madrid 225 horas 1990

**Máster Dirección y Administración de Empresas,
Barcelona 800 horas. 1992**

**Máster Online en Dirección Comercial Y
Marketing, Madrid 840 horas. 2019**

**Curso online energía solar, Madrid 450horas.2021 Ingles
profesional**

REFERENCIAS

[Disponiblebajosolicitud.]