

TOMÁS PÉREZ JUÁREZ

TERRITORY SALES MANAGER



INFORMACIÓN DE CONTACTO

648758364

tomaspeju89@gmail.com

Las Yucas 10 BLQ 2 S, 29640,
Fuengirola, // Avenida
Circunvalación Nº 15 Bloque
A3 2K 18620 Alhendin, Spain
Paseo santa maria de
la cabeza 120 2-5
28019 Madrid



SOBRE MÍ

Como profesional apasionado por el ámbito comercial y el marketing, me destaco por mi asertividad y compromiso inquebrantable en cada proyecto que emprendo. Mi enfoque proactivo me permite estar constantemente abierto a nuevos proyectos y desafíos profesionales. La honestidad, el trabajo y el respeto son los pilares que considero claves para el éxito, y me guío por ellos en mi práctica diaria. Estoy firmemente comprometido con la inclusión, la integridad, la innovación, la pasión, la rapidez y la responsabilidad, valores que impulso en todos los aspectos de mi carrera.

HABILIDADES

Desarrollo empresarial



Planificación de mercado



Fidelización de clientes



EXPERIENCIA LABORAL

Delegado de zona, Grupo BNP Paribas

oct. 2022 - Actualidad

- Gestión estratégica de territorio asignado y desarrollo de cartera de Puntos de Venta mediante prospección y visitas comerciales.
- Captación y fidelización de clientes a través de formación y seguimiento personalizado de Puntos de Venta.
- Implementación de acciones comerciales y material de comunicación in-store para la activación de ventas.
- Responsable de la afiliación completa de clientes, desde la captación hasta la instalación y formación en Puntos de Venta.
- Seguimiento continuo y apoyo en la promoción efectiva de productos y servicios.
- Animación in-store para potenciar el modelo de negocio y relaciones a largo plazo con Puntos de Venta.
- Resolución de incidencias y dudas, asegurando la satisfacción del cliente.
- Cumplimiento de objetivos y KPI's, manteniendo un entorno colaborativo y compartiendo mejores prácticas.
- Uso responsable de los recursos de la compañía y optimización de rutas de prospección.

GESTOR COMERCIAL, BROWN

jun. 2022 - jul. 2025

- Gestión eficaz de la cartera de clientes, garantizando su fidelización y desarrollo.
- Proactividad en la identificación y captación de nuevas oportunidades de negocio para ampliar la cartera.
- Acompañamiento estratégico a distribuidores mayoristas, reforzando la presencia de productos y crecimiento en el mercado Horeca.
- Cumplimiento riguroso de las metas comerciales definidas por la Dirección Comercial.

GESTOR COMERCIAL PROYECTO DIAGEO, Diageo

feb. 2020 - feb. 2021

- Gestión eficiente y fidelización de clientes, maximizando valor y volumen de ventas.
- Identificación proactiva y captación de nuevas oportunidades para crecimiento de cartera.
- Colaboración con mayoristas en la promoción y consolidación de productos Diageo, aumentando cuota de mercado.

Delegado comercial, BACARDI ESPAÑA, Málaga, Melilla

may. 2018 - sep. 2019

- Gestión eficiente de la cartera de clientes para garantizar su lealtad y estimular su desarrollo.

Liderazgo

Servicios al cliente

Organización

Toma de decisiones

Capacidad analítica

Gestión

Marketing

Comunicación

ENLACE

LinkedIn:
www.linkedin.com/in/tomaspeju89

AFICIONES

TURISMO,SENDERISMO,COC
INA

REFERENCIAS

Eugenio Villamizar

Bacardi

T: 699440840

Jose Antonio Alonso

Bacardi

T: 600933557

María Ortiz

Plus Ultra

T: 637606030

DATOS
PERSONALES

Fecha de nacimiento

09 dic. 1989

Nacionalidad

ESPAÑOLA

Estado Civil

Soltero

- Búsqueda proactiva de oportunidades de negocio para ampliar la base de clientes.
- Asesoramiento estratégico a distribuidores mayoristas, fortaleciendo la presencia de productos en el sector Horeca.
- Cumplimiento estricto de las metas comerciales dictadas por la Dirección Comercial.

DELEGADO COMERCIAL, GRUPO CAMPARI ESPAÑA, Málaga, Cádiz

mar. 2018 - jul. 2018

- Implementación exitosa del Plan Costa Málaga y Cádiz 2018.
- Estrategia de acompañamiento a mayoristas para la promoción efectiva del portafolio de productos.
- Fortalecimiento de presencia y cuota de mercado en el canal Horeca.

PROMOTOR ACTIVACIÓN TRADE MARKETING, PERNOD RICARD ESPAÑA, Jaén, Granada

jun. 2017 - dic. 2017

- Responsable de la Activación de la Campaña de Navidad 2017, siguiendo las estrategias del Departamento de Trade Marketing.
- Elaboración y análisis de informes detallados sobre las acciones e implementaciones ejecutadas.
- Coordinación y gestión efectiva de eventos y fiestas promocionales.
- Mantenimiento de la imagen corporativa de las marcas de la compañía en todas las actividades.

RESPONSABLE COMERCIAL, CAFENTO GPV DELEGACIÓN DE ANDALUCÍA, Granada

ene. 2017 - ago. 2017

- Gestión efectiva de la promoción y comercialización de la amplia gama de productos de la empresa.

Responsable comercial, Palacio de Congresos de Granada, Granada

jun. 2016 - oct. 2016

- Supervisión y liderazgo del equipo comercial en la Terraza de Verano del Palacio de Congresos.
- Diseño y ejecución de rutas comerciales, tanto diurnas como nocturnas.
- Gestión integral de eventos, incluyendo cierre y coordinación de fiestas y conciertos.
- Colaboración estrecha con el Departamento de Publicidad para la creación de imagen digital, flyers y campañas publicitarias en medios urbanos.
- Responsabilidad sobre la gestión y dinamización de Redes Sociales.

Practicas Dpto. Comercial, Grupo Abades

sep. 2016 - oct. 2016

- Expertise en elaboración de escandallos y creación de presupuestos para eventos.
- Diseño personalizado de hojas de servicio, destacando la atención al detalle.
- Implementación de estrategias de comercialización efectivas para la promoción de espacios de eventos.
- Asesoramiento especializado en la selección de locaciones para celebraciones.
- Análisis de mercado y competencia para identificar oportunidades comerciales.
- Colaboración en la creación de estrategias de ventas y marketing.
- Organización y gestión de bases de datos de clientes.
- Participación en la preparación y asistencia a eventos comerciales y ferias.
- Apoyo en la elaboración de informes de ventas y presentaciones comerciales.
- Asistencia en la negociación de contratos y acuerdos con clientes.

Responsable DPTO COMERCIAL, MARKETING Y COMUNICACIÓN, UPPER CLUB

jul. 2014 - jul. 2025

- Supervisión y Dirección del equipo de comerciales del Dpto.
- Elaboración de rutas diurnas y nocturnas de los comerciales.

PERMISO DE CONducIR

Categoría del permiso de conducir

Carnet B

- Cierre y coordinación de la programación de eventos, fiestas y campañas promocionales.
- Gestión de RR.SS y comunicación.

Responsable comercial y Dpto de comunicación, Aliatar Granada

jun. 2014 - jun. 2014

- Supervisión eficiente del equipo comercial, garantizando la excelencia operativa.
- Creación y ejecución estratégica de itinerarios comerciales, maximizando la cobertura y el impacto.
- Organización y ejecución exitosa de eventos y fiestas, generando experiencias memorables.
- Coordinación y lanzamiento de campañas promocionales, logrando objetivos de marketing y ventas.
- Fortalecimiento de la imagen corporativa mediante estrategias de comunicación innovadoras y efectivas.
- Desarrollo y ejecución de estrategias comerciales para alcanzar objetivos de ventas
- Gestión y ampliación de la cartera de clientes mediante networking y relaciones públicas
- Planificación y organización de eventos promocionales para mejorar la visibilidad de la marca
- Mantenimiento de relaciones con los medios y gestión de comunicados de prensa
- Elaboración de informes de ventas y presentaciones para la dirección
- Monitoreo y análisis de la competencia para ajustar tácticas comerciales y de comunicación

GESTOR COMERCIAL Y DPTO, Plus Ultra Seguros

ene. 2010 - sep. 2015

EDUCACIÓN

I.E.S Zaidin Vergeles

Grado de Administración y Finanzas, Centro San Valero

Curso Dirección de Ventas, Centro de estudios Alhamar | Granada

Curso de especialización en Dirección de Marketing y Ventas, Escuela Superior de Turismo de Sevilla y ESAH

The PowerMBA con especialización en Digital Marketing

Europea Miguel de Cervantes y Escuela de Negocios y Dirección

- Especialización en Dirección de Marketing y Ventas.