



# RAFAEL DAVID VILLA CAPELLAN

## HISTORIAL LABORAL

Noviembre 2025 - Actual

**Delegado de ventas Legendario** | Malaga, Malaga

- Toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de las metas comerciales.
- Aplicación de estrategias comerciales para la captación de clientes.
- Gestión y supervisión de las actividades de los equipos de venta.
- Planificación de los objetivos de ventas y campañas comerciales.
- Fidelización de la cartera de clientes existente.
- Seguimiento, actualización y gestión de las cuentas de clientes.
- Revisión y análisis de indicadores y métricas de ventas.
- Evaluación de los resultados de campañas comerciales y los reportes de ventas.
- Redacción de informes periódicos sobre el área y las gestiones de venta.
- Realización de previsiones de ventas e inventario, y coordinación con la cadena de suministro.
- Contratación y formación de personal de ventas y representantes comerciales.
- Celebración de reuniones periódicas con el equipo comercial.
- Propuesta e implementación de mejoras en los procesos de gestión.
- Elaboración, control y administración del presupuesto mensual y anual.
- Coordinación con los demás departamentos para brindar el mejor servicio al cliente.
- Administración de los recursos asignados por la compañía para el desarrollo de mercado.
- Definición de los canales y formas de distribución de los productos.
- Análisis de las necesidades del mercado para la planificación de las actividades comerciales.
- Coordinación y supervisión de los equipos de trabajo a cargo.
- Resolución efectiva de los problemas con clientes para mantener la cartera y el nivel de retención.
- Puesta en marcha de estrategias de marketing alineadas con los objetivos de la empresa y el presupuesto disponible.
- Análisis de datos de las campañas realizadas para valorar los resultados con respecto a los objetivos.
- Ampliación de la base de clientes y aumento del porcentaje de retención.

MAJADILLA DE LOS MUERTOS, 37,  
29649, MIJAS

+34690160924

davidvilla.rdvc@gmail.com

15/08/1978

Española

Soltero

## RESUMEN PROFESIONAL

Responsable de la gestión de equipos de ventas, con muchos años de experiencia. Cuento con una sólida trayectoria definiendo objetivos, elaborando presupuestos comerciales y capacitando vendedores para garantizar los mejores resultados. Desearía sumarme a un proyecto con posibilidades de desarrollo.

## APTITUDES

- Responsabilidad
- Liderazgo y motivación de equipos
- Responsabilidad en el trabajo
- Iniciativa y creatividad
- Toma de decisiones
- Excelente capacidad de comunicación
- Planificación de ventas
- Proactividad y dinamismo
- Comunicación asertiva
- Estrategia comercial
- Liderazgo
- Coordinación de equipos
- Enfoque en objetivos
- Gestión de personal
- Negociación persuasiva
- Elaboración de informes
- Enfoque comercial
- Técnicas de negociación
- Visión comercial
- Técnicas de venta

- Desarrollo de equipos de trabajo
- Administración de recursos y presupuestos
- Buena comunicación
- Trabajo bajo presión
- Iniciativa y proactividad
- Excelente comunicación
- Comunicación efectiva
- Resolución de problemas
- Organización
- Liderazgo y supervisión
- Profesionalidad
- Liderazgo y carisma
- Promoción de ventas
- Conocimiento del mercado
- Buena gestión del estrés
- Dirección de equipos
- Delegación de tareas
- Orientación a objetivos
- Gestión de equipos
- Búsqueda de oportunidades
- Pensamiento crítico
- Gestión comercial
- Estrategias de marketing
- Previsión de ventas
- Resolución de incidencias
- Aptitudes informáticas
- Establecimiento de objetivos
- Negociación
- Competencias informáticas
- Gestión de presupuestos
- Profesionalidad y organización
- Negociación y venta

Enero 2025 - Octubre 2025

### **Promotor de ventas Legendario** | Malaga, Malaga

- Asesoramiento al cliente sobre los productos y servicios de la marca.
- Información a los clientes sobre las características y beneficios del producto.
- Promoción de la venta de productos, cumpliendo con las cuotas previstas.
- Control del stock del material de promoción y los productos para demostraciones.
- Cierre de ventas y procesamiento de los pagos.
- Identificación de las necesidades del cliente para recomendar los productos más adecuados.
- Respuesta a consultas de clientes sobre los productos en promoción.
- Registro de las ventas realizadas y la información recabada.
- Apoyo en acciones promocionales, como la distribución de folletos o muestras gratis.
- Seguimiento de la estrategia comercial de la empresa para la promoción y venta de productos.
- Captación y fidelización de clientes mediante una excelente atención.
- Cumplimiento de los protocolos y estándares de calidad de atención al cliente.
- Uso responsable de los productos y materiales de promoción.
- Ofrecimiento de muestras gratuitas del producto o pruebas del servicio.
- Toma de información de clientes para realizar seguimientos.
- Demostración del uso y las características de los productos a los clientes.
- Información al cliente sobre el valor, la calidad y los beneficios de los productos en venta.
- Asesoramiento integral al cliente sobre los productos y servicios de la empresa.
- Procesamiento de pagos y gestión de devoluciones.
- Captación y fidelización de clientes mediante técnicas de venta efectivas.

Enero 2021 - Julio 2024

### **Mediador de seguros Generali** | Malaga, Malaga

- Explicación detallada a los clientes de cada punto de las pólizas.
- Realización de llamadas a potenciales clientes para ofrecer los servicios de la empresa.
- Creación y consolidación de una cartera propia de clientes.
- Seguimiento de clientes después de reuniones o conversaciones iniciales.
- Recopilación de información acerca de coberturas de pólizas y clientes.
- Reporte de las visitas a clientes y los cierres de ventas realizados.
- Identificación de las necesidades de cada cliente para ofrecer el producto más conveniente.
- Desarrollo de planes de cobertura acorde a las necesidades del cliente.
- Comprobación de documentación con arreglo a la legislación aplicable.
- Realización de estudios de mercado y análisis de la competencia para identificar oportunidades de mejora.

- Asesoramiento personalizado al cliente sobre la mejor póliza según su perfil.
- Preparación de la documentación necesaria para la emisión de los seguros.
- Identificación de las necesidades y requisitos particulares de cada cliente.
- Promoción de los productos de la empresa a clientes nuevos y existentes.
- Análisis del perfil de riesgo de cada cliente y los bienes a asegurar.
- Respuesta a consultas sobre los productos y servicios de la empresa.
- Resolución rápida y efectiva de los problemas de los clientes.
- Cálculo de las cuotas y preparación de presupuestos.
- Registro y actualización de la información de los clientes en el sistema.
- Fidelización de clientes mediante una atención de alta calidad.

Noviembre 2022 - Diciembre 2023

**Director comercial Grupo indipan | Malaga, Malaga**

- Afianzamiento de vínculos comerciales y fidelización de clientes.
- Coordinación de actividades para alcanzar las metas comerciales establecidas.
- Evaluación del rendimiento del equipo de ventas.
- Implementación y desarrollo de la estrategia comercial para los diferentes canales.
- Coordinación y supervisión del personal del área comercial.
- Establecimiento y mantenimiento de relaciones con proveedores y distribuidores.
- Identificación de nuevas oportunidades comerciales.
- Administración del presupuesto y los recursos disponibles.
- Manejo y análisis de los indicadores de gestión.
- Puesta en marcha de estrategias de marketing alineadas con los objetivos de la empresa y el presupuesto disponible.
- Análisis de datos de las campañas realizadas para valorar los resultados con respecto a los objetivos.
- Coordinación eficaz de equipos interdisciplinarios.
- Resolución efectiva de los problemas con clientes para mantener la cartera y el nivel de retención.
- Ampliación de la base de clientes y aumento del porcentaje de retención.

Enero 2019 - Octubre 2022

**Desarrollador de mercado Coca cola | Malaga, Malaga**

- Seguimiento y evaluación de los avances y el progreso realizado.
- Desarrollo de soluciones eficaces para alcanzar los objetivos deseados.
- Comunicación y colaboración con todos los departamentos de la empresa.
- Análisis estratégico y redefinición de los objetivos empresariales para alinearlos con las metas del negocio.
- Supervisión de la puesta en práctica de las estrategias planteadas.
- Análisis de métricas y datos cualitativos recabados de distintas fuentes.
- Propuesta de mejoras e ideas para la optimización de las estrategias aplicadas.

- Preparación y realización de presentaciones a clientes.
- Definición de los objetivos, las herramientas y los plazos de ejecución de cada proyecto.
- Promoción de los productos y servicios de la empresa en distintos entornos.
- Establecimiento de relaciones productivas y de confianza con los clientes.
- Negociación de servicios y espacios de publicidad.
- Fijación de precios en base a estudios y análisis del mercado.
- Celebración de reuniones con clientes potenciales y existentes.
- Elaboración de propuestas para generar oportunidades comerciales.
- Recolección y análisis de información para identificar tendencias clave.

Enero 2018 - Diciembre 2018

**Jefe de ventas Foster food España** | Malaga, Malaga

- Búsqueda permanente de nuevas ideas para incrementar las ventas.
- Coordinación y supervisión de las actividades del personal de ventas.
- Evaluación de las necesidades de los clientes para mejorar los estándares de servicio.
- Mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes.
- Evaluación de la rentabilidad de los distintos productos, servicios y puntos de venta.
- Motivación de los equipos a cargo para cumplir con los objetivos de venta.
- Desarrollo de estrategias comerciales para el cumplimiento de las metas establecidas.
- Seguimiento, actualización y gestión de las cuentas de clientes.
- Administración de los recursos asignados por la compañía para el desarrollo de mercado.
- Toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de las metas comerciales.
- Revisión y análisis de indicadores y métricas de ventas.
- Fidelización de la cartera de clientes existente.
- Aplicación de estrategias comerciales para la captación de clientes.
- Planificación de los objetivos de ventas y campañas comerciales.
- Gestión y supervisión de las actividades de los equipos de venta.
- Contratación y formación de personal de ventas y representantes comerciales.
- Definición de los canales y formas de distribución de los productos.
- Coordinación con los demás departamentos para brindar el mejor servicio al cliente.
- Definición de las políticas y procedimientos de atención al cliente.
- Coordinación y supervisión de los equipos de trabajo a cargo.

Enero 2017 - Diciembre 2017

**Promotor de ventas Delta cafés** | Malaga, Malaga

- Asesoramiento al cliente sobre los productos y servicios de la marca.

- Información a los clientes sobre las características y beneficios del producto.
- Promoción de la venta de productos, cumpliendo con las cuotas previstas.
- Control del stock del material de promoción y los productos para demostraciones.
- Cierre de ventas y procesamiento de los pagos.
- Identificación de las necesidades del cliente para recomendar los productos más adecuados.
- Respuesta a consultas de clientes sobre los productos en promoción.
- Registro de las ventas realizadas y la información recabada.
- Realización de demostraciones sobre cómo funciona o se usa el producto o servicio.
- Apoyo en acciones promocionales, como la distribución de folletos o muestras gratis.
- Seguimiento de la estrategia comercial de la empresa para la promoción y venta de productos.
- Captación y fidelización de clientes mediante una excelente atención.
- Cumplimiento de los protocolos y estándares de calidad de atención al cliente.
- Uso responsable de los productos y materiales de promoción.
- Ofrecimiento de muestras gratuitas del producto o pruebas del servicio.
- Toma de información de clientes para realizar seguimientos.
- Demostración del uso y las características de los productos a los clientes.
- Información al cliente sobre el valor, la calidad y los beneficios de los productos en venta.
- Revisión de que la mercadería esté en buen estado de presentación.
- Asesoramiento integral al cliente sobre los productos y servicios de la empresa.
- Procesamiento de pagos y gestión de devoluciones.
- Captación y fidelización de clientes mediante técnicas de venta efectivas.

Julio 2015 - Diciembre 2016

**Gerente de tienda Cash & carry piedra s.l. | Malaga, Malaga**

- Control del almacén para garantizar la disponibilidad de todos los productos.
- Atención al cliente en la resolución de cualquier duda o reclamación.
- Asignación de tareas a los distintos puestos y coordinación de turnos de trabajo.
- Supervisión de la organización y el funcionamiento de la tienda.
- Control de contabilidad y facturación, supervisión de cajas y cierre diario.
- Supervisión del orden, la limpieza y los estándares de calidad establecidos.
- Coordinación del personal para asegurar el cumplimiento de los objetivos de ventas.
- Supervisión del cumplimiento de las normas de seguridad y de los procedimientos de la empresa.
- Gestión de la formación del personal de la tienda.
- Establecimiento de un buen clima laboral para mantener al personal motivado e incentivado.

- Revisión de los informes diarios de ventas, devoluciones y reclamaciones de los clientes.
- Supervisión del inventario, gestión de entradas y contacto con proveedores.
- Realización de las tareas administrativas y contables propias del puesto.
- Venta y cobro al cliente cuando la carga de trabajo lo haga posible.
- Apoyo en la contratación de personal y gestión de nóminas.
- Ejecución de estrategias para optimizar costos operativos y mejorar la rentabilidad de la tienda.
- Identificación de las preferencias de clientes y tendencias del mercado.
- Identificación de cambios necesarios para mejorar los resultados y el servicio.
- Planificación y coordinación de promociones, descuentos y campañas para impulsar las ventas.
- Desarrollo de planes de fidelización de clientes para incrementar las ventas recurrentes.
- Diseño de planes de ventas para mejorar la visibilidad de los productos.
- Coordinación de horarios e implementación de procesos de trabajo para los diferentes departamentos y empleados.
- Desarrollo de planes de acción para incentivar las ventas con ofertas y promociones.
- Contratación de nuevo personal y diseño de planes de formación.
- Análisis de los objetivos de venta y volumen de ventas realizadas para obtener la estimación de ganancias y pérdidas.
- Definición de objetivos comerciales y diseño de estrategias para lograrlos.
- Comunicación y negociación con proveedores para obtener las mejores condiciones posibles.
- Elaboración de la estrategia comercial de la empresa a corto y largo plazo.
- Creación e impulso de iniciativas que resulten en oportunidades de crecimiento y mejora.
- Estudio de las condiciones del mercado para ajustar precios y seleccionar productos según la oferta y la demanda.

Enero 2001 - Mayo 2015

**Gerente Comercial yobeda s.l.** | El Carpio , Cordoba

- Evaluación del rendimiento operativo y del desempeño de los empleados.
- Planificación, dirección y supervisión del buen uso de los recursos financieros, materiales y de personal.
- Promoción de un ambiente de trabajo colaborativo, seguro y saludable.
- Coordinación y apoyo en el proceso de selección, integración del personal y capacitación.
- Establecimiento y fortalecimiento de relaciones con clientes y proveedores.
- Identificación de oportunidades comerciales de crecimiento.
- Supervisión de la calidad del producto entregado para garantizar que cumple con lo establecido.
- Gestión presupuestaria, monitoreo del rendimiento financiero y optimización de gastos.
- Planificación, distribución y seguimiento de las tareas del equipo.

- Colaboración con otras áreas para cumplir con los objetivos establecidos.
- Control de calidad de los procesos y los servicios ofrecidos por la empresa.
- Participación en la mejora de los procesos productivos y administrativos.
- Realización de cierres mensuales y elaboración de informes para el reporte a dirección.
- Definición e implementación de planes de negocio y estrategias de crecimiento.
- Identificación de deficiencias en los procesos de trabajo y propuesta de mejoras.
- Implementación de procedimientos y calendarios de control administrativo.
- Reuniones periódicas con clientes y comunicación de resultados.
- Definición de los procedimientos de trabajo para las distintas operaciones.
- Motivación de los equipos a cargo e impulso de la mejora continua.
- Fomento de un entorno y una cultura de trabajo colaborativa y adaptable.
- Implementación de acciones para mejorar la comunicación y colaboración entre los equipos.
- Apoyo y asistencia integral a la gerencia en las operaciones diarias.
- Coordinación y supervisión del personal y las tareas del área a cargo.
- Recopilación y análisis de datos para realizar evaluaciones y recomendaciones objetivas.
- Gestión eficaz del presupuesto y los recursos asignados.

Noviembre 2010 - Abril 2015

**Responsable logística Teka industrial** | Cordoba , Cordoba

- Coordinación y supervisión de las entradas y salidas de materiales del almacén.
- Control y seguimiento de los niveles de stock en el almacén.
- Planificación y seguimiento de la realización y distribución de pedidos.
- Gestión de los equipos de trabajo involucrados en tareas de logística.
- Atención a proveedores, clientes, fabricantes y distribuidores.
- Mejora continua de la logística de la empresa para aumentar la eficacia y minimizar los costes.
- Utilización de programas específicos para la gestión de suministros.
- Supervisión de todos los procesos de la cadena de suministro.
- Selección de los mejores proveedores en base a las necesidades de la empresa.
- Identificación y análisis de las necesidades de compra de la empresa.
- Seguimiento de los pedidos hasta la confirmación de entrega.
- Supervisión del correcto abastecimiento de insumos, productos y materiales para mantener el inventario.
- Control de las existencias y actualización periódica de los inventarios.
- Gestión administrativa y control de la documentación de las operaciones del almacén.

- Comunicación y negociación con proveedores y transportistas.
- Detección y gestión de faltantes o posibles daños en el stock existente.
- Coordinación de los procesos y recursos necesarios para el óptimo desarrollo de las operaciones.
- Manejo y actualización de las bases de datos de la empresa para logística y almacén.
- Verificación de que se apliquen las medidas de seguridad adecuadas para todas las tareas.
- Supervisión de las operaciones y los gastos para no exceder los presupuestos aprobados.

Diciembre 1997 - Diciembre 2000

**Promotor de ventas Comercial yobeda s.l.** | El Carpio ,  
Cordoba

- Asesoramiento al cliente sobre los productos y servicios de la marca.
- Información a los clientes sobre las características y beneficios del producto.
- Promoción de la venta de productos, cumpliendo con las cuotas previstas.
- Control del stock del material de promoción y los productos para demostraciones.
- Cierre de ventas y procesamiento de los pagos.
- Identificación de las necesidades del cliente para recomendar los productos más adecuados.
- Respuesta a consultas de clientes sobre los productos en promoción.
- Registro de las ventas realizadas y la información recabada.
- Realización de demostraciones sobre cómo funciona o se usa el producto o servicio.
- Apoyo en acciones promocionales, como la distribución de folletos o muestras gratis.
- Seguimiento de la estrategia comercial de la empresa para la promoción y venta de productos.
- Captación y fidelización de clientes mediante una excelente atención.
- Cumplimiento de los protocolos y estándares de calidad de atención al cliente.
- Ofrecimiento de muestras gratuitas del producto o pruebas del servicio.
- Toma de información de clientes para realizar seguimientos.
- Demostración del uso y las características de los productos a los clientes.
- Información al cliente sobre el valor, la calidad y los beneficios de los productos en venta.
- Procesamiento de pagos y gestión de devoluciones.

---

## FORMACIÓN

1998

**Técnico superior** | Informática de gestión  
Universidad laboral , Cordoba , Córdoba