

JONATAN ESPINO HERES

ACCOUNT MANAGER ESPECIALIZADO EN GESTIÓN
LOGÍSTICA

Experiencia laboral

Auxiliar SAD

Ayuntamiento de Gozón 01-2022 - 12-2025

Account Manager

Genei Gestión Logística 01-2020 - 06-2021

Gestión de atención al cliente, resolución de incidencias, tramitar, corregir o reexpedir envíos, apertura de siniestros y reclamaciones con las agencias de transporte. Cálculos volumétricos para los envíos, comprobar estado de mercancías y embalajes. Venta telefónica, apertura de cuentas y seguimiento.

Operario Logístico

Randstand Holanda 03-2019 - 02-2020

Operario de almacén en distintas labores: picking, packing, labeling, inbound, expedición, clasificación y etiquetado de mercancía tanto de entrada como la ya existente en almacén.

Jefe de Ventas

Jamones El Castillo S.A. 11-2017 - 12-2018

Responsable comercial gestionando canales de venta HORECA y Gran Distribución.

Gerente Autónomo

I-Gusta Bar Tienda 09-2014 - 04-2017

Labores propias de gerencia en local de hostelería con departamento de charcutería selecta.

Delegado Comercial 5J

Grupo Osborne 07-2012 - 07-2014

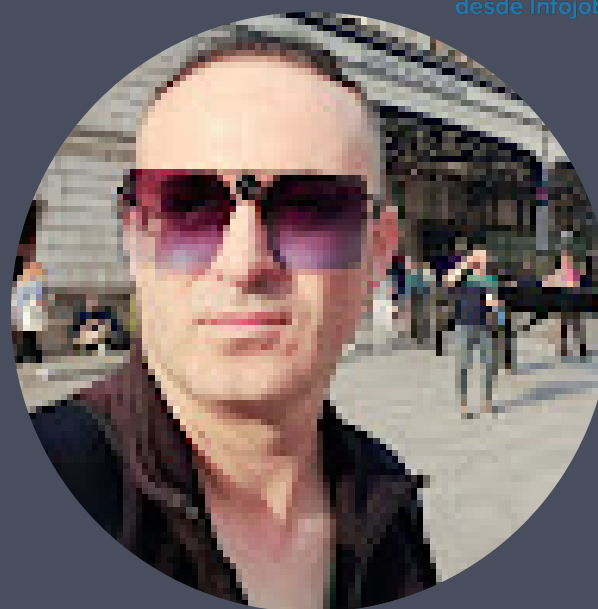
Unidad de ibéricos (Sánchez Romero Carvajal) gestionando gran distribución, Horeca, gestión y captación de distribuidores. Ámbito geográfico: Asturias, Cantabria, Palencia y Burgos.

Gestor Punto de Venta y Gestor de Área

Rubia Corporación Alimentaria 11-2004 - 08-2010

Gestión de la gran distribución (Carrefour, Alcampo, Makro, El Corte Inglés y cadenas regionales). Visitas periódicas a centros y negociaciones con interlocutores. Gestión de incidencias y devoluciones. Control de implantación de productos en el lineal. Actividades promocionales y negociación de folletos, ofertas y campañas regionales. Cuenta de gestión con objetivo anual de 2 millones de euros. Distribuidores de Horeca.

CV Inscrito
desde Infojobs



Avilés, (Asturias)



jonatanespino@gmail.com



655 84 10 14

Sobre mí

Account Manager con experiencia en gestión de atención al cliente, resolución de incidencias y coordinación con agencias de transporte. He trabajado en la venta telefónica, apertura de cuentas y seguimiento, además de realizar cálculos volumétricos y control de mercancías y embalajes.

He desarrollado mi carrera en sectores logísticos y comerciales, gestionando equipos y negociando con distribuidores y clientes en canales como HORECA y gran distribución. Me interesa seguir aportando valor en la gestión comercial y logística, siempre buscando soluciones eficientes y un buen servicio.

Idiomas

Inglés

🎧 C1 📖 C1 💬 C1 ✍️ C1

Español

🎧 C2 📖 C2 💬 C2 ✍️ C2

Competencias laborales

Competencias comunicativas

Atención al cliente, Negociación, Formación en producto, Apoyo comercial, Tutorización a vendedores, Elaboración de presupuestos,

Ámbito geográfico: Asturias, Galicia, León y Cantabria. Realización de actividades de degustación como experto cortador de jamón.

Responsable Nacional de Ventas

Bodegas Sidra Mayador 05-2004 - 09-2004

Gestión nacional de ventas en el canal HORECA (gestión y captación de distribuidores, formación en producto, apoyo comercial con promociones y tutorización a los vendedores de calle). Gestión de la Gran Distribución. Captación de nuevos distribuidores y introducción de producto en cadenas como Alcampo y Supercash.

Jefe de Equipo Comercial

Task Force Outsourcing 05-2004 - 09-2004

Campaña de promoción de productos financieros de Barclays Bank. Gestión comercial de clientes, coordinación del personal ejecutivo, visitas, elaboración de presupuestos. Definición de zona comercial, consecución de objetivos del equipo. Gestión de RRHH (altas y bajas). Tareas administrativas relacionadas con la producción.

Educación y formación

Ciclo Formativo de Grado Superior en Gestión Comercial y Marketing

Centro R. Menéndez Pidal de Avilés 01-1999 - 12-2001

Bachillerato Unificado Polivalente y Curso de Orientación Universitaria (con selectividad)

I.E.S. Cristo del Socorro de Luanco 01-1994 - 12-1998

Cursos

Certificado de Profesionalidad en Atención a Personas Dependientes en Instituciones Sociales

Instituciones Sociales 01-2021 - 12-2022

Visitas comerciales, Presentaciones, Gestión de incidencias y Gestión de reclamaciones

Competencias de organización y gestión

Gestión de equipos, Coordinación de personal, Gestión de proyectos, Planificación comercial, Gestión de recursos humanos, Gestión de cuentas, Organización de campañas promocionales, Control de implantación de productos, Gestión de devoluciones, Gestión de stock, Gestión de zona comercial, Gestión nacional de ventas, Gestión de distribuidores, Gestión de punto de venta y Liderazgo

Competencias relacionadas con el empleo

Trabajo en equipo, Adaptabilidad, Iniciativa, Proactividad, Orientación a resultados, Venta telefónica, Captación de distribuidores, Gestión comercial de clientes, Operario de almacén, Picking, Packing, Labeling, Inbound, Expedición, Clasificación y etiquetado de mercancía, Cálculos volumétricos para envíos, Comprobación de estado de mercancías y embalajes, Experto cortador de jamón y Atención a personas dependientes

Competencias informáticas

SAP y Nivel alto de usuario informático

Otros datos

- ✓ Dispongo de permiso de conducir : B
- ✓ Dispongo de vehículo : Coche