



Adrià

08031 Barcelona BARCELONA Español

Soltero

RESUMEN PROFESIONAL

Persona dinámica con un versátil perfil comercial dados los distintos sectores en los que ha desarrollado su carrera profesional. Venta directa de grandes superficies, sector bancario, canal Horeca y gestión de distribución. Perfil con enfoque en el análisis, gestión, desarrollo de carteras y el marketing online.

APTITUDES

- Visión estratégica y planificación
- Dinamismo y proactividad comercial
- Empatía con el cliente
- Visión de negocio
- Organización por objetivos
- Manejo de herramientas informáticas
- Disponibilidad para viajar

FORMACIÓN

10/2005 - 06/2011

Universidad Autónoma de Barcelona | Barcelona

Grado: Económicas

09/2002 - 05/2005

IES Ferran Casablancas | Sabadell

Bachillerato: Tecnológico

Optativas cursadas, Electrotecnia, Electromecánica, Automatismos PLC.

09/1998 - 06/2002

IES Ferran Casablancas | Sabadell

ESO

09/1992 - 06/1998

CP Pau Casals | Sabadell

EGB

HISTORIAL LABORAL

05/2024 - 10/2024

Sales Representative Premium Night Clubs

Suntory | Barcelona, Cataluña

- Planificación y ejecución de visitas comerciales y seguimiento de oportunidades de negocio.
- Elaboración y presentación de propuestas comerciales a clientes potenciales.
- Monitoreo y análisis de la competencia para el desarrollo de estrategias comerciales.
- Gestión y seguimiento de cartera de clientes, identificando oportunidades de negocio.
- Colaboración en la elaboración y seguimiento de presupuestos y objetivos comerciales.
- Mantenimiento de la cartera de clientes asignada y prospección de nuevos clientes.
- Planificación de actividades diarias y semanales y elaboración de reportes vinculados a su cumplimiento.

05/2023 - 05/2024

Gestor de Distribución Cataluña, Valencia y Balear

Flax & Kale | Barcelona, CT

- Prospección comercial y creación de campañas promocionales para la apertura de mercados y la captación de nuevos clientes.
- Negociación y cierre de contratos y acuerdos comerciales con clientes y proveedores.
- Identificación y desarrollo de oportunidades de negocio y expansión de mercado.
- Elaboración y presentación de informes de resultados y avances a la dirección.
- Implementación de estrategias de mejora continua y optimización de procesos.
- Análisis y seguimiento de indicadores de desempeño y objetivos empresariales.
- Gestión de relaciones con clientes, proveedores y otros stakeholders clave.
- Gestión de proyectos de innovación y desarrollo de nuevos productos o servicios.
- Participación en ferias, eventos y actividades de promoción y networking empresarial.
- Formación salas de ventas.
- Creación del canal Horeca junto al responsable de Food Service de la compañía.
- KPI's volumen, numérica, captación de distribución.
- Priorización y administración de los proyectos de acuerdo a la programación.
- Implementación de estrategias para lograr el cumplimiento de las metas mensuales establecidas.

08/2017 - 04/2023

Sales Representative

Damm, S.A. | Sabadell, Barcelona

- Gestión y actualización de la base de datos de ventas.
- Reporte de información y resultados a los responsables de ventas.
- Seguimiento posventa para garantizar la satisfacción y fidelización del cliente.
- Creación y desarrollo de estrategias comerciales para incrementar las ventas.
- Cumplimiento de los objetivos de ventas marcados por la empresa.
- Identificación de las necesidades de los clientes y presentación de propuestas.
- Atención personalizada a los clientes en todas las fases del proceso de compra.
- Gestión y solución de las incidencias de servicio que puedan generarse.
- Información y orientación a los clientes de la empresa, cumpliendo los estándares de calidad.
- Asesoramiento a los clientes y resolución de dudas.
- Captación de clientes e impulso de ventas de productos de la empresa.
- Elaboración de informes de ventas y análisis de resultados para mejorar el rendimiento.
- Colaboración con el equipo de marketing para desarrollar estrategias de ventas.
- Gestión de cartera de clientes y prospección de nuevos negocios.
- KPI's Volumen, Numérica de las diferentes líneas de negocio.
- Cumplimiento de las políticas, procedimientos y estándares de seguridad del establecimiento.

08/2015 - 07/2017

Gestor de banca

Caixa d' Enginyers | Barcelona, Barcelona

- Promoción y venta de productos y servicios bancarios, cumpliendo con objetivos comerciales.
- Supervisión y control de la seguridad en las operaciones y transacciones bancarias.

- Gestión de productos y servicios financieros, como créditos, inversiones y seguros.
- Cumplimiento de normativas y políticas internas, así como de regulaciones legales.
- Análisis de la competencia y propuesta de mejoras en productos y servicios ofrecidos.
- Análisis de riesgos crediticios y evaluación de solicitudes de préstamos.
- Atención personalizada a clientes, identificación de necesidades y asesoramiento financiero.
- Apertura y cierre de cuentas bancarias, siguiendo los protocolos establecidos.
- Gestión de cartera de clientes, fidelización y seguimiento de sus necesidades financieras.

05/2010 - 07/2015

Gestor de banca

Banco Sabadell, SA | Barcelona, Barcelona

- Promoción y venta de productos y servicios bancarios, cumpliendo con objetivos comerciales.
- Supervisión y control de la seguridad en las operaciones y transacciones bancarias.
- Gestión de productos y servicios financieros, como créditos, inversiones y seguros.
- Cumplimiento de normativas y políticas internas, así como de regulaciones legales.
- Análisis de la competencia y propuesta de mejoras en productos y servicios ofrecidos.
- Análisis de riesgos crediticios y evaluación de solicitudes de préstamos.
- Atención personalizada a clientes, identificación de necesidades y asesoramiento financiero.
- Apertura y cierre de cuentas bancarias, siguiendo los protocolos establecidos.
- Gestión de cartera de clientes, fidelización y seguimiento de sus necesidades financieras.

09/2008 - 04/2010

Gestor de banca

Caixa Penedès | Sentmenat, Barcelona

- Promoción y venta de productos y servicios bancarios, cumpliendo con objetivos comerciales.
- Supervisión y control de la seguridad en las operaciones y transacciones bancarias.
- Gestión de productos y servicios financieros, como créditos, inversiones y seguros.
- Cumplimiento de normativas y políticas internas, así como de regulaciones legales.
- Análisis de la competencia y propuesta de mejoras en productos y servicios ofrecidos.
- Análisis de riesgos crediticios y evaluación de solicitudes de préstamos.
- Atención personalizada a clientes, identificación de necesidades y asesoramiento financiero.
- Apertura y cierre de cuentas bancarias, siguiendo los protocolos establecidos.
- Gestión de cartera de clientes, fidelización y seguimiento de sus necesidades financieras.

05/2004 - 08/2008

Vendedor

Leroy Merlín, SA | Sant Quirze del Vallès, Barcelona

- Gestión y preparación de pedidos para clientes.
- Alcance de las metas de ventas establecidas individuales y colectivas.
- Aseguramiento al cliente de una experiencia de compra positiva y satisfactoria.

- Mantenimiento de la orden en la zona de ventas.
- Control de inventario y solicitud de abastecimiento del stock.
- Asesoramiento a clientes para impulsar la venta de productos de la compañía.
- Atención directa en el punto de venta y por teléfono.
- Información al cliente sobre promociones, campañas, eventos, descuentos, etc.
- Recepción y acomodo de mercancía en el almacén.
- Identificación y aprovechamiento de oportunidades de ventas adicionales a clientes.

IDIOMAS

Español, Catalàn: Idioma nativo

Inglés: B2

Intermedio avanzado