
Objetivo

Licenciado en ADE, Marketing y Gestión Comercial, gestionando grandes cuentas del sector Horeca con más de 10 años de experiencia en ventas.

Experiencia

Responsable Nacional Canal Franquicias

Muñoz Bosch

Madrid, España

Septiembre-2017 - Actualmente

En la nueva delegación de Madrid, me encargo de gestionar las grandes cuentas a nivel regional/nacional de franquicias y restauración organizada.

Captación, seguimiento y fidelización de clientes, ofreciendo un servicio completo 360° tanto en producto como en asesoramiento; instalaciones y proyectos, mobiliario, menaje, desechable personalizado, planes de higiene y limpieza, etc.

National Sales Manager

Qualityfry

Madrid, España

Diciembre-2015 - Septiembre-2017

Creación, organización y puesta en marcha de una red de distribución nacional.

Contacto, fidelización, entrenamiento y motivación de la red de distribución y cuentas corporativas.

Organizar y asistencia a ferias, congresos y eventos del sector Horeca.

Contacto, adaptación de producto y ayuda a puesta en marcha para grupos de restauración organizada.

INTERNATIONAL SALES ASSISTANT

En colaboración con el director de exportación: apertura de nuevos mercados y soporte a la red existente en Europa y Australia.
Organización y asistencia a ferias internacionales.

Comercial de ventas

Grupo Planeta

Madrid, España

Mayo-2015 - Diciembre-2015

B2C venta directa de colecciones culturales, artísticas y joyería.

Highlights:

- Vendedor TOP 15 nacional en cuatro meses.

Coordinador campañas canal Horeca

Aplus Field Marketing

Madrid, España

Marzo-2015 - Mayo-2015

Campaña especial suscripción a periódico de ámbito nacional en el canal HORECA.

Comercial B2B.

Gestión de campaña.

DISEÑADOR DE CAMPAÑA Y COORDINADOR

Operativa de campaña para censo en la red Horeca. Diseño del argumentario, organización de Timing, objetivos, etc.
Selección y formación de nuevos promotores.
Coordinador de promotores.
Formación a promotores y otros coordinadores.
Seguimiento de la campaña y reporte de la misma.

Socio Fundador

Motoapunto

Madrid, España

Mayo-2011 - Febrero-2015

Creación de nueva empresa, MOTOAPUNTO, dedicada al servicio integral a la motocicleta.

Puesta en funcionamiento, diseño de marca y gestión íntegra desde 2011. Coordinación del personal.

Elaboración de plan de prevención de riesgos laborales aprobado por la Comunidad de Madrid
Búsqueda de proveedores y negociación.
Proyecto, diseño y puesta en servicio del sitio WEB y publicidad.

Logros conseguidos:

Aumento de facturación en un 140% desde apertura.
Fidelización del 70% de clientes.
Patrocinio de corredores amateur.
Acuerdo, como taller recomendado en exclusiva para Madrid, con el Club Moto1 (grupo Mapfre), con 30.000 socios.

Educación

Bachelor of Business Administration (B.B.A.)

ESIC Business & Marketing School

Madrid, España

2011

ADE + Marketing y gestión comercial

Primer premio Plan de Marketing Sector Hotelero: Proyecto fin de carrera.

Participaciones:

BUSINESS MARKETING GAME 2006/2007.

PROGRAMA ERASMUS en FINLANDIA (Curso 2009 –2010).

- Lappeenranta University of Technology. Cursado 4º de ADE en un entorno multicultural.

Competencias

Inglés: competencia profesional completa, Estrategias de negocio B2B, Presupuestos y control de stocks, Gestión de ventas, FoodService, Planificación estratégica