

CURRICULUM VITAE JUAN JOSÉ MENDOZA GARCÍA

Cartagena, Murcia

Fecha de nacimiento: 9 Agosto 1977

Datos Académicos:

Educación General Básica en Cartagena en el Colegio Astur.

Formación Profesional de Electricidad y Electrónica.

Actualmente esperando plaza en la Escuela de Idiomas de Cartagena.

Datos Complementarios de Desarrollo Personal:

Curso de ventas - La Casa del Éxito en Ventas

Consistente en Estrategias de la empresa, información socioeconómica del área de influencia, trabajo en equipo y planificación y organización del trabajo.

Curso de ventas – Formación a Concesionarios

Consistente en el estudio de los Conceptos Generales de Marketing, Conceptos Generales de Gestión Comercial, Comunicación y trabajo en Equipo así como la estrategia de la atención al cliente.

Curso de ventas y gestión - Dirección de Distribuidores

Curso impartido por Avanza Consultores, dirigido a gestionar el distribuidor y su cartera de clientes, así como el uso de promociones, descuentos y liquidaciones mensuales.

Experiencia Laboral:

Armada Española (Enero 1996 – Enero 2000)

Entrando como soldado profesional y consiguiendo llegar a cabo profesional, con especialidad Sonarista y en un destino de elite como Submarinos.

B Grup – Mahou – San Miguel (Febrero 2000 – Febrero 2011)

Comercial en la planta de Cartagena de la distribuidora, llegando a ser Promotor de Ventas de la casa Mahou-San Miguel ofreciendo y aportando las siguientes funciones:

- Venta de productos. Mantener y aumentar las ventas en la zona asignada.
- Asesoramiento técnico y servicio a los clientes.
- Ampliar el mercado y el número de clientes.
- Ayudar técnicamente a los clientes.

Grupo LECHE PASCUAL (Febrero 2011 – Noviembre 2012)

Gestor de Distribuidores para la región de Murcia.

- Responsabilidad e implicación en todo el proceso de venta, planificando y ejecutando la acción comercial: Análisis de requerimiento, Asesoramiento, Negociación, Preparación de ofertas y Cierre.
- Estrecha colaboración con el resto de departamentos para la consecución de la venta.
- Asesoramiento a los clientes para satisfacer sus necesidades de negocio.
- Gestión de cuentas para maximizar las oportunidades del cliente.
- Informar a potenciales clientes de los productos y servicios a través del envío de material de marketing/ventas.
- Preparación de informes de actividades y previsiones.

Cafés Pérez Campos (Enero 2013 – Agosto 2014)

Responsable de toda el área comercial de la empresa en directa dependencia de la gerencia:

- Mantener, Fidelizar y Ampliar la cartera de clientes ya generada tanto en Horeca como en Distribuidores por todo el territorio nacional.
- Gestión del equipo del centro de distribución, 4 repartidores en autoventa y 3 mecánicos del SAT.
- Motivación y formación del personal y clientes.
- Gestión, estudio y toma de decisiones en las diferentes operaciones comerciales.

Grupo Estrella Damm (Agosto 2014 – Noviembre 2016)

- Promotor a puerta fría para toda la zona de Cartagena, Mazarrón y La Manga.
- Asesoramiento técnico y servicio a los clientes.
- Ampliar el mercado y el número de clientes.
- Estrecha colaboración con el resto de departamentos para la consecución de la venta.

Pescados Cartagena (Enero 2017 – Febrero 2020)

- Comercial para la zona de Torrevieja
- Venta de productos. Mantener y aumentar las ventas en la zona asignada.
- Ampliar el mercado y el número de clientes.

Pura Vida Café Boutique (Febrero 2020 – Diciembre 2023)

Propietario y Gerente de la tienda online, www.puravidamoto.es.

- Gestión de dicha página web, Redes Sociales y atención al cliente.
- Negociaciones con los proveedores.

Soqum Gourmet (Septiembre 2021 – Julio 2023)

- Venta de productos. Mantener y aumentar las ventas en la zona asignada. ^[1]_[SEP]
- Asesoramiento técnico y servicio a los clientes. ^[1]_[SEP] Ampliar el mercado y el número de clientes.
- Ayudar técnicamente a los clientes.