

ID-58512 JESUS

JEFE DE VENTAS/ADJUNTO A GERENCIA

Profesional de ventas especializado en canal HORECA, colectividades, restauración organizada, cadenas de hoteles y gestión de distribuidores. Dirección de equipos y formador de personal de ventas.



Atención al cliente, coordinación, entre diferentes departamentos, para solución de problemas e incidencias, tanto logísticos, calidad o cualquier otro tipo.

Negociaciones comerciales y de plantillas, análisis de mercado, identificación de nuevas oportunidades de negocio, fidelización de clientes, desarrollo de clientes con planes específicos, acostumbrado a trabajar por objetivos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

PROFESIONAL AUTONOMO | GERENTE

Noviembre 1998 – Febrero 2008

- Contratación y formación de personal.
- Gestión de proveedores, compras y pagos.

FRIPOZO S.A. | GESTOR DE VENTAS

Febrero 2008 – Febrero 2012

- Diseño de rutas y estrategias de crecimiento.
- Gestión de clientes, gestión de incidencias.
- Facturación y gestión de cobros.

FRIPOZO S.A. | EJECUTIVO FORMADOR DE PERSONAL DE VENTAS

Febrero 2012 – Febrero 2015.

- Formación de comerciales, Promotores y Jefes de Área a nivel nacional.
- Apertura de delegaciones, en diferentes regiones.
- Reestructuración, diseño y optimización de rutas, por todo el área nacional.

FRIPOZO S.A. | K.A.M. CANAL FOOD SERVICE

Febrero 2015 – Marzo 2018

- Gestión y apertura de clientes clave, a nivel nacional, dentro del canal HORECA-Food Service.
- Resolución de incidencias, negociación de acuerdos y plantillas anuales.
- Mantenimiento de rentabilidades de producto
- Estudios de mercado y tendencias dentro del canal HORECA.

CONFILETAS/TARBAL FOOD | JEFE DE VENTAS NACIONAL

Marzo 2018 – Diciembre 2019

- Creación y diseño e implantación de canal HORECA, dentro de la compañía.
- Creación y diseño de áreas de trabajo para nuevos K.A.M.
- Captación de clientes, gran consumo HORECA y distribuidores en todo el territorio nacional.

PESNIETOS | JEFE DE VENTAS ADJUNTO A GERENCIA

Enero 2019 - actualidad

- Dirección y profesionalización de departamento comercial.
- Profesionalización e implantación de nuevos sistemas en diferentes departamentos.
- Gestión de proveedores y marcas para la compañía.
- Gestión de clientes clave HORECA y Retail, de la compañía, negociación de plantillas y acuerdos anuales.

CONTACTO



ALHAMA DE MURCIA



SOFTWARE

- Excel
- Word
- PowerPoint
- Outlook
- Photoshop
- SAP
- SAGE

COMPETENCIAS

- ✓ Resolución de conflictos
- ✓ Gestión y motivación de equipos
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Dirección
- ✓ Atención al cliente

FORMACION Y CURSOS

-C.O.U. INSTITUTO VALLE DE LEYVA -MASTER EN VENTAS

-OFIMATICA, ENTORNO SAP, SAGE -LIDERAZGO DE EQUIPOS

-VENTAS -ALTA NEGOCIACION

-HABILIDADES DE COACHING PARA PROMOTORES

-FORMADOR DE FORMADORES

-REINVENTADO LA VENTA CON INTELIGENCIA EMOCIONAL Y PNL