



ID 58218

INFORMACIÓN PERSONAL

Dirección: C.P.50002, Zaragoza.

Estado Civil: Casado.

Fecha Nacimiento: 14-07-1983

Nacionalidad: Española.

OBJETIVO PROFESIONAL

Desarrollar mi carrera profesional llegando a lo más alto y aportar el máximo beneficio a la empresa.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

-Febrero 2017- Junio 2021 **Delegado de Zona** **Procter & Gamble** **Aragón ,La Rioja, Soria y Lérida.**

Venta en farmacias de medicamentos y productos de OTC. Actividad 100% en Sell in y sell Out. Planificación de planes comerciales con la farmacia asesoramiento, formación y visibilidad en productos. Venta directa y responsabilidad en el crecimiento de las categorías de la farmacias en las que participa P&G Health. Análisis y estudios de mercado, detectando oportunidades de crecimiento e introducción de nuevas referencias del Portfolio. Planes comerciales y de lanzamiento de ciclo con preventas vicks,kukident,etc..

-Mayo 2013- Febrero 2017 **Delegado / coordinador** **Iap Pharma Parfums S.L** **Aragón y Soria.-**

Empresa líder en el sector de perfumería de farmacia. Delegado/coordinador en visitas de parafarmacias y farmacias en zona de Aragón y Soria de productos cosméticos como perfumes. Gestión de zona, incrementar la cuota de mercado de IAP PHARMA S.L. realización de clientes nuevos. Experiencia 2 años viajando a nivel nacional de coordinador de comerciales ,expandiendo nuevos clientes he incrementando nuevos puntos de venta.

-Febrero 2011-Octubre 2011 **Delegado Visita Farmacéutica** **Isdin S.A.** **Aragón.**

Empresa líder en sector farmacéutico. Delegado visita farmacéutico de productos dermatológicos, medicamentos e higiene. Asesoramiento puntual en clínicas dermatológicas. Gestión de zona en más de 700 farmacias. Ponente en charlas formativas de forma quincenal en hoteles con farmacéuticos de la zona.

-Abril 2007- Febrero 2011 **Delegado Comercial** **Emuca S.A.** **Aragón.**

Empresa dedicada a la fabricación de herrajes para muebles con distribución a la industria de madera en varios países del mundo.Delegado de zona de Aragón gestionando la cartera existente y ampliándola de forma continuada desde Zaragoza como home-office. Demostración de nuevos productos in situ a clientes. Venta muy enfocada con uso continuado del "feedback"

-Enero 2006- Marzo 2007 **Agente Comercial** **Euroserval S.L.** **Zaragoza.**

Empresa de distribución de alimentación a hostelería y colectividades. Gestionando la cartera comercial en la zona de Zaragoza ampliándola de forma regular con los contactos contraídos de la anterior empresa que trabajé del mismo sector.

-Febrero 2004- Octubre 2005 **Agente Comercial** **Sabores de Hoy S.L.** **Zaragoza.**

Empresa de distribución de productos de alimentación de alta gama a hostelería en canal HORECA.Desempeñando gestiones de cobro, introducción de referencias nuevas a clientes. Incremento de facturación de cartera asignada en Zaragoza con una media del 20% gracias en parte a la apertura de nuevos clientes.

FORMACIÓN

-Bachillerato terminado en I.E.S. ANDALAN.

-Curso UGT/INAEM Operaciones auxiliares a la venta 140 h. del 26-04-2012 al 06-06-2012.

-Curso UGT/INAEM Inglés profesional para actividades comerciales 90 h. del 12-03-2012 al 11-04-2012.

-Curso UGT/INAEM Gestión y atención al cliente/consumidor 60 h. del 07-06-2012 al 22-06-2012.

IDIOMAS-INGLÉS: nivel medio hablado y escrito . -PORTUGUÉS: nivel bajo hablado y escrito.

INFORMÁTICA -Curso de informática del Fondo Social Europeo y AGE (formación y consultoría) 30 h.: Office, Word, Excel, Power Point, Internet y Correo electrónico. Conocimientos: Adobe Photoshop . Adobe Acrobat .

OTROS DATOS DE INTERÉS -Total disponibilidad para viajar. -Carnet de conducir B1, con vehículo propio.