

JORGE C

Fecha Nacimiento: 11/10/1966

RESUMEN Y OBJETIVO PROFESIONAL

- > Amplia experiencia en la gestión comercial.
- > Cursos diversos en Dirección de Ventas, Liderazgo y Negociación.
- > Amplia Experiencia en en la gestión comercial en Perfumería y Cosmética Selectiva, con Clientes regionales y Cuentas Claves.
- > Habilidades en negociación, gestión de presupuestos promocionales, elaboración planes comerciales.
- > Consecución colocación perfecta en los puntos de venta.
- > Mi objetivo profesional es un puesto como Delegado de ventas y/o Gestor de Zona, aportando mi experiencia, no solo en perfumería, también en Farmacia y en productos de gran consumo.
- > Disponibilidad para viajar.

PRINCIPALES COMPETENCIAS

Conocimiento del Mercado	Amplia experiencia en el mercado del sector de la Perfumeria y conocedor de todos los contactos con los clientes.
Orientacion al cliente	Experiencia en fidelizar a los clientes en la Perfumeria y Cosmética Selectiva
Orientacion a resultados	Consecucion de Objetivos marcado por la compañía en un entorno muy competitivo
Habilidad Negociación	Liderando las negociaciones de acuerdos comerciales con los responsables de compra.
Desarrollo del negocio	Seguimiento continuo de nuestras marcas desde que el cliente compra hasta la venta de éstos por parte de su dependencia
Adaptacion al cambio	Perfecta y rápida adaptacion a las dos adquisiciones de compra en 15 años.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

COTY SPAIN

de: 01-01-17

hasta: 15-09-18

Función

- > Delegado de ventas en Perfumeria Selectiva en la Zona de Baleares, gestionando cuentas Clave con una facturación bruta de 8 Millones Euros.
- > Responsable de los acuerdos comerciales y la firma de las condiciones comerciales en Plantilla anual
- > Responsable en la consecución de Objetivos con todo el portafolio
- > Responsable de la consecución de las promociones pactadas en los puntos de venta y la perfecta colocación de nuestras marcas y destacando los acuerdos de comarketing en visibilidad en tienda y en soportes del cliente como revistas, mailing, etc., en línea con el departamento de GPV
- > Encargado de la formación de la dependencia de los clientes.
- > Gestión de presupuestos de inversión en la zona, unos 300000€ aprox.

Logros

- > Recuperar una zona que estaba descuidada. Volver a cautivar a los clientes con nuestra compañía, con nuestras marcas de primer nivel y líderes mundiales.
- > Lograr que fuesen competitivos con el mercado internacional y los Duty Free.
- > Introducción de todas las marcas del portafolio e incremento en ventas de un +5%

PROCTER & GAMBLE**de:** 01-05-15**hasta:** 21-12-16**Función**

- > Delegado de ventas en Perfumería Selectiva en la Zona de Catalunya y Andorra, gestionando cuentas Clave y clientes regionales, una facturación bruta de 5 Millones Euros.
- > Responsable de los acuerdos comerciales y la firma de las condiciones comerciales en Plantilla anual.
- > Responsable en la consecución de Objetivos con todo el portafolio.
- > Responsable de la consecución de las promociones pactadas en los puntos de venta y la perfecta colocación de nuestras marcas, destacando los acuerdos de comarketing en visibilidad en tienda y en soportes del cliente, como revistas, mailing, etc., en línea con el departamento de GPV
- > Encargado de la formación de la dependencia de los clientes.
- > Gestión de presupuestos de inversión en la zona, unos 50000€ aprox.

Logros

- > Conseguir que una marca adquirida recientemente (DOLCE&GABBANA) fuese líder en ventas hasta la fecha.
- > Fuí pionero en confeccionar una tabla de medición de las marcas en los puntos de venta y así poder cuantificar y medir el espacio que teníamos en tienda.
- > Crecimiento continuo de los objetivos con una media de un +15%

COSMOPOLITAN COSMETICS**de:** 01-09-01**hasta:** 31-4-2015**Función**

- > Delegado de ventas en Perfumería Selectiva en la Zona de Catalunya y Andorra gestionando cuentas con clientes regionales, una facturación bruta de 5 Millones Euros.
- > Responsable de los acuerdos comerciales y la firma de las condiciones comerciales en Plantilla anual
- > Responsable en la consecución de Objetivos con todo el portafolio.
- > Responsable de la consecución de las promociones pactadas en los puntos de venta y la perfecta colocación de nuestras marcas y destacando los acuerdos de comarketing en visibilidad en tienda, en línea con el departamento de GPV

Logros

- > Introducción en el mercado de Marcas poco o nada promocionadas por la compañía, marcas de segundo nivel que necesitaban incremento en facturación y fidelización de los clientes.
- > También marcas recientemente adquiridas por la compañía.
- > Crecimiento en línea con los objetivos marcados por la compañía.

FORMACION ACADEMICA Y CURSOS COMPLEMENTARIOS

Cursos de Formación continua por parte de la Empresa

ACADEMIA EMI (Escuelas de Mandos Intermedios)

- > Curso de Liderazgo (2004 - 2005)
- > Curso de Dirección de Ventas (2003 - 2004)
- > Técnico de Administración Comercial (1997 - 1998)

INSTITUTO PATRONATO RIBAS

- > Técnico Auxiliar en Electrónica (1980 - 1984)

IDIOMAS E INFORMATICA

- > Español y Catalán
- > Inglés nivel básico
- > Informatica nivel usuario
- > Destacar P.Point y Excel