



ID-52057 MEHDI

19/02/1983

08400 Granollers, Barcelona

Carné de conducir y coche propio

Profesional con un grado FP II en administración y más de 10 años de experiencia en el mundo **Comercial y Ventas** en el área cataluña principalmente y también resto de España en multinacionales en varios sectores, **(alimentación, telefonía fija y móvil, y turismo)**. He logrado incrementos importantes en mi cartera de clientes, superar mis objetivos y lanzar nuevos productos en varios canales manteniendo la posición entre los top ten de ventas a nivel nacional. Además he trabajado en mejorar la visibilidad de los productos siendo ganador del premio de las mejores tiendas Shlecker y Maxi Dia.

Experiencia en contratación de proveedores, reservas grupales y de negocios, abrir nuevos mercados de habla árabe y francés traduciendo páginas webs.

Formador y Supervisor de equipos de ventas.

Trabajo bajo presión, perseverante, innovador, analítico.

Grado Superior, FP II en Administración de Empresas.

Idiomas: **Árabe** (lengua materna), **Castellano y francés** (nivel alto), **Inglés** (nivel comprensión y lectura medio, conversación básico), **Holandés** (básico).

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Sector Turismo

Febrero 2019-Septiembre 2019. **Business Sales Manager 11 Travel Group**

Funciones: Responsable de ventas y contratación de proveedores en el mundo del turismo y servicios para viajes de placer o de negocios en Italia, España y Reino Unido. Responsable de DMC, Eventos de negocios, Eventos musicales, deportivos y incentivos corporativos para profesionales.

Sector Alimentación

Julio 2017-Diciembre 2018 . **Supervisor Promotor Grefusa**

Funciones: Formación de vendedores, gestión de los distribuidores, mejorar los puntos de venta, alcanzar los objetivos de venta de la compañía, crear promociones especiales con el equipo de marketing, apertura de nuevas rutas, estudio de mercado competencia y precios.

Mayo 2017-Julio 2017 . **Comercial Promotor Proyecto Red Bull y Font Vella**

Funciones: Visitas diarias a mi cartera de cliente, ventas, introducción de nuevas referencias, merchandising y visibilidad de los productos, apertura de nuevos clientes, estudio de mercado, degustaciones...

Sector Industrial

Enero 2017 – Mayo 2017. **Comercial internacional Torres servicios técnicos**

Funciones: Ventas y alquiler de equipos industriales en sistemas de calefacción, climatización, ventilación, tratamiento de aire, control de la temperatura y humedad, potencia eléctrica y bombeo de agua

Sector Alimentación

Mayo 2016- Diciembre 2016. **Comercial y ventas. Goya. s.l**

Funciones: Gestión comercial de la zona (Catalunya, Aragón, Comunidad valenciana), Ventas, visitas diarias a clientes (Canal horeca y tiendas tradicionales) y distribuidores, captación de nuevos clientes, mantenimiento de la cartera, estudio de mercado (precios, competencia, necesidades de los consumidores), planificación de visitas (clientes y distribuidores), generar pedidos, cobros de facturas, cierre de acuerdos con mayoristas.

2012- 2015. **GPV Comercial. Mondelez international España** (Ex Kraft Foods)

Funciones: Ventas, asegurar la excelencia en la ejecución de lanzamientos de los productos en las categorías (chicles, caramelos, chocolates y galletas), mejorar la visibilidad y optimizar el surtido de los productos, alcanzar los objetivos de distribución y merchandising en punto de venta colocando el material expositivo y PLV adecuado, capitalizar el espacio de los puntos calientes para todas las marcas, fortalecer la colaboración y establecer relaciones win-win con los clientes y con la fuerza de ventas de los mayoristas

Sector Telecomunicaciones

2010-2012. **Comercial. Lebara Movil.**

Funciones: Ventas, visitas diarias a mi cartera de clientes, control de stock, buscar nuevos clientes, gestión de los puntos de venta en el canal étnico (locutorios), y en el canal retail (Tiendas de telefonía móvil como Telecor y tiendas de consumo como Schlecker y Maxi dia).

2008-2010. **Técnico Comercial. Liberty Voz S.L**

Funciones: Atención a clientes, venta de tráfico de llamadas, venta de tarjetas, comercialización de operadores telefónicos, asistencia técnica a los clientes, instalación de equipos de telecomunicaciones.

Sector Turismo

2006-2008. **Asesor de viajes. Italspain SL**

Funciones: Ventas, asesoramiento y gestión de reservas, contratación del alojamiento, hoteles, hostales, albergues etc, buscar nuevos proveedores, abrir nuevos mercados principalmente en países de África, y de habla árabe y francesa, buscar agencias minoristas, realizar ofertas, multimail, workshop, viajes de grupos y viajes de negocios.

FORMACIÓN Y DATOS ACADÉMICOS:

2001-2003: Grado Superior FPII Administración de Empresas
Technicien Spécialisé en Gestion d'Entreprises idioma Francés
L'institut Supérieure de Gestion et d'Informatique (Casablanca, Marruecos)

1998-2001: Bachillerato Científico

OTROS:

Nivel alto en informática, Microsoft Office, telefonía Móvil y fija, instalación de equipos de telecomunicaciones.

Instalación de antenas digitales y parabólicas.

Puedo aportar referencias