



ID-47236

Datos Personales

Fecha de Nacimiento: 29/01/1990

Lugar de residencia: Granada

Movilidad: Total

Formación Educativa:

- Dirección internacional de empresas (2012-2016). Escuela internacional de empresas.

Escuela de negocios situada en Granada que imparte 5 Master entre los mejores del mundo y que es sede de ESIC desde hace más de 10 años. En ella forman a los alumnos de una forma práctica y la mayoría de sus profesores son empresarios.

- Escuela de Formación de Coviran.2016

Es una de sus mayores apuestas para impartir formación especializada y lograr una cualificación excelente, haciendo rentabilizar sus negocios y el tejido empresarial de donde se asienta cada supermercado, además de tocar de lleno aquellas partes donde un supermercado tiene mayor rentabilidad como Panadería, frutería y carnicería.

- El poder de la palabra 2018

Es un curso basado en la negociación y en lo importante que es controlar algunas emociones dentro de la negociación, además también se toca dentro de este curso el trabajo en equipo desde la contestación de correos electrónicos hasta como poder motivar a tus compañeros de forma directa e indirecta.

- Microsoft office.

- Microsoft Office Excel
- Microsoft Office Outlook
- Microsoft Office PowerPoint
- Microsoft Office Publisher
- Microsoft Office Word

Control y utilización de CRM

Experiencia Laboral

Jefe de zona Granada, Jaén, Almería, Murcia y Alicante en Europastry S.A (Actualmente 2 años).

Actualmente trabajo en una multinacional que es líder en su sector gestionando 2 de los distribuidores más importantes de la empresa en España. En las provincias de Granada, Jaén, Almería, Murcia y Alicante.

Mis funciones a realizar son:

- Realizar e implantar acciones comerciales tanto en clientes directos como en clientes del distribuidor.
- Realizar previsiones de stock de forma periódica con la intención de que mis clientes no tengan rotura de stock durante las diferentes acciones comerciales que se van realizando durante el año.
- Formar sobre mi producto a los comerciales del distribuidor así como hacerles exposiciones del producto y asesorarles en todo momento.
- Organizar estrategias de venta, junto con la dirección de los diferentes distribuidores analizamos los datos y los interpretamos y yo soy la persona que se los expone y la que busca la solución si estos la necesitan.
- Gestión del espacio dentro del punto de venta, me encargo de que los clientes tengan mi producto en la mejor posición posible además de asesorarles a la hora de la colocación del mismo, con la intención de que no solo sea un producto y que en ocasiones pueda ser incluso un elemento decorativo del entorno.
- Gestión del presupuesto de maquinaria, soy la persona responsable en lanzar las propuestas de maquinaria por parte del cliente así como su aprobación y puesta en funcionamiento.
- Venta directa, en esta función desarrollo la venta directa en aquellos clientes que tienen un potencial mayor o que trabajan con la competencia grandes volúmenes, además de introducir los productos más Gourmet y de menor rotación en los clientes de la zona.
- Actualización de CRM y Report, me encargo de dejar reportado todo mi trabajo así como dejar actualizado cualquier cambio que se produzca en algún cliente de mi zona.
- Acompañamiento profesional a comerciales del distribuidor donde la venta se ha estancado o donde necesitan una negociación más adecuada y unas condiciones que solo yo puede ofrecer.

Mis logros en Europastry han sido:

- Hacer crecer mi zona por encima del valor de mercado nacional siendo mi zona una de las más difíciles de España.
- Informatizar gran parte de las tareas administrativas de mis distribuidores y ahorrarle tiempo y lograr mayor control a la hora de realizar dichas tareas.
- Recortar los plazos de ejecución de acciones en las tiendas de los clientes y bajar el presupuesto de inversión en ellas dando un mejor soporte al cliente y trabajando estas acciones con empresas locales.

Responsable Comercial del Periódico IDEAL (Area Oferplan 5 meses).

Empresa perteneciente al grupo Vocento una empresa que integra 100 empresas y que es el segundo medio de comunicación más importante de España. En la actualidad es el periódico más leído en Granada y los comerciales realizamos una labor fundamental para que este tenga una buena rentabilidad.

Dentro del departamento de ventas estaba especializado en visitas al canal Horeca donde el potencial total de mis clientes eran restaurantes, algo que a mí me gustaba mucho.

Mi mayor logro dentro de esta empresa fue llegar al mayor número de acuerdos cerrados en el primer cuatrimestre dentro del Área de Oferplan.

Responsable de Tienda en Coviran. (Supermercados Sierra Nevada 2015-2017).

Empresa que lleva en funcionamiento más de 20 años que es un referente dentro de la cooperativa de Coviran tanto por su gestión como por su rentabilidad y la gran cualificación y profesionalidad de sus trabajadores.

Pase por todas las zonas dentro del supermercado con la intención de conocerlo al completo y poder realizar una buena gestión en las partes donde más tiempo me desarrolle fueron en la zona de frescos en especial en la zona de la carnicería.

Asistente de comunicación Granada C.F (temporadas 2014 hasta 2016).

Encargado de hacer la sustitución del Speaker habiendo comunicado en varias ocasiones: Cuñas publicitarias, homenajes, alineaciones, sustituciones e improvisando la famosa kiss cam en el descanso de los partidos transmitiendo en directo para una media de 16.000 personas.

Jefe de ventas de la Revista oficial Granada C.F (2012-2015).

En la web me encargo de crear el presupuesto anual además de la coordinación de los diferentes colaboradores, gestión de tareas comerciales y supervisión de las redes Sociales y del trabajo desempeñado en estas.

Comercial interno y responsable de Animación. Panoramic 683. (2012-2014)

Responsable de recibir a los clientes dentro del establecimiento y mostrarle las diferentes salas al igual que las posibilidades de cada una de ellas, además de organizar y distribuir el presupuesto en animación y el control del mismo.

Servicio de Restauración Hotel Marina Mar ** (Mojácar) Almería.**

Apoyando en las diferentes áreas de restauración dentro del hotel áreas como: Restaurante buffet y cafetería. Dando una atención al cliente excepcional y un trato educado.

Habilidades y competencias.

Persona resolutiva y que tiene una comunicación eficaz tanto dentro del trabajo como fuera del mismo, soy una persona organizada tanto en el medio en el cual me encuentre como en mi cabeza sabiendo que tareas personales deben de tener prioridad sobre otras.

Soy una persona a la que le gusta trabajar en equipo ya que es fundamental conocer los distintos puntos de vista y ayuda bastante a la búsqueda de soluciones, también soy una persona sociable con la que se puede tratar cualquier tema de actualidad.