

Carlos M.

Nacido y residente en Madrid

Disponibilidad para viajar

Ingles operativo y alemán básico

“Compromiso, metodología y optimismo”

PERFIL Y OBJETIVO PROFESIONAL

Comercial con larga trayectoria en distintos mercados.

Especializado en la negociación B2B y B2D, gestión de la cartera de clientes existentes, ampliación del porfolio y búsqueda de nuevas oportunidades de negocio.

Metódico, tenaz, dialogante, honesto y con gran empatía Detallista, fiable y discreto.

Mi objetivo profesional es incorporarme en una posición acorde con mi perfil en una compañía del sector de la hostelería con un proyecto ilusionante y en expansión.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2021–Hoy Makro Autoservicio Mayorista S.A.

Delegado comercial

- Enlace entre Makro y el cliente, dar de alta en Makro, cotizar precios, gestionar créditos, ampliar la cartera de clientes y el portfolio. Gestionando una cartera de cerca de 900 clientes.

2015–2021 Distribuciones Izquierdo de Logística.

Distribuidor oficial de Heineken, Red Bull, leche Asturiana y Coto de Rioja.

Delegado de zona

- Gestión y ampliación cartera de clientes.
- Prospección y captación de nuevos puntos de venta.
- Optimización de la ruta asignada.

2013–2015 Gestoría Formaprime

Empresa dedicada a la gestión de los saldos formativos de las empresas.

2012–2000 Inelcam S.L.

Comercialización de accesorios del automóvil. Zona asignada Madrid, Murcia, Alicante y Castilla la Mancha.

FORMACIÓN

COU, ACCESO A LA UNIVERSIDAD

Cursos

- 2017 Taller de comunicación carismática “ DT Talent
- 2015 Posgrado universitario de dirección comercial y ventas Universidad Autónoma de Madrid. **20 créditos ECTS.**
- 2014 Programa universitario de gestión comercial y ventas. Universidad Autónoma de Madrid. **8 créditos ECTS.**
- 2014 Curso de consultor SAP MM Fortuan Soluciones.

INFORMÁTICA

Paquete office impartido por IBM.