

Juan Manuel Hernández Cornejo
Comercial/Ventas
665123743
juanmadedzcor@gmail.com
665123743
Cantabria



PROFESIONAL

Comercial con **20 años de experiencia** en atención al cliente y seguimiento de producto. Amplia trayectoria en la gestión de relaciones comerciales, fidelización y control del ciclo del producto, orientado a resultados y a la satisfacción del cliente.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

COMERCIAL – Grupo TGT Delegación Bilbao

diciembre 2018 – Actualidad

- Atención al cliente y gestión de pedidos en canal horeca, obradores de alimentación, distribuidores minoristas y supermercados.
- Seguimiento de producto/cliente e introducción de nuevos productos.
- Apoyo a la expansión comercial y desarrollo de cartera de clientes.

TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA / COMERCIAL AUTÓNOMO

El Pozo – Sección producto fresco

septiembre 2017 – diciembre 2018

- Gestión comercial y atención al cliente en producto fresco.
- Seguimiento de pedidos y distribución.

Embutidos Alejandro SA · MRM2 SAU · Jamones Airesano SL

junio 2015 – septiembre 2017

- Comercialización de productos cárnicos, embutidos, quinta gama.
- Atención al cliente y gestión de pedidos.
- Desarrollo y mantenimiento de cartera de clientes.

Distribución minorista de bebidas y alimentación en general

marzo 2013 – junio 2015

- Distribución, transporte y venta a clientes minoristas.
- Gestión comercial y atención al cliente.

Gestión comercial de cursos de formación y protección de datos para pymes

febrero 2011 – marzo 2013

- Comercialización de servicios de formación y protección de datos.
- Captación y gestión de clientes pymes.

Instalación y venta de soluciones técnicas para construcción

septiembre 2004 – febrero 2011

- Venta e instalación de soluciones técnicas para la construcción.
- Atención al cliente y seguimiento de proyectos.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Graduado en: Educación Secundaria Obligatoria (ESO).

Grado Medio de Formación Profesional en: Técnico en Fabricación a Medida e Instalación de Carpintería y Mueble.

COMPETENCIAS

- Atención al cliente y fidelización
- Gestión comercial y seguimiento de producto
- Desarrollo y mantenimiento de cartera de clientes
- Introducción y comercialización de nuevos productos
- Organización y planificación comercial
- Comunicación y negociación

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Carnet de conducir B
- Movilidad geográfica y disponibilidad para cambio de residencia
- Incorporación inmediata