

ID-41622 EMILIO

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con una experiencia de más de 20 años y excelentes dotes para liderar y consolidar empresas en el sector Horeca. Conocimientos especializados para identificar oportunidades de negocio, optimizar procesos y maximizar la rentabilidad. Capaz de mantener motivado al personal a cargo para sacar lo mejor de cada empleado.



FORMACIÓN

B.U.P.

Colegio Virgen Del Carmen - Jun92

Técnico Especialista, Informática Gestión

CONTACTO

📍 29738, Rincón de la Victoria



Español

HISTORIAL LABORAL

Gestor de distribución, 02/2020 - Actual

Distribuciones Málaga&Costa S.L.U - Málaga

Tareas realizadas: Responsable de la marca Amstel para Málaga (Málaga capital, Benalmádena, Torremolinos y Rincón de la Victoria) con el control del distribuidor oficial de la zona.

- Coordinación de un equipo de 5 personas.
- Cumplimiento de los objetivos marcados por la dirección.
- Respuesta a problemas/consultas de los clientes.
- Detección y resolución de incidencias de acuerdo a los protocolos establecidos.
- Búsqueda de clientes, incrementando el número de ventas en la medida de lo posible.
- Cumplimiento de las normas y procedimientos establecidos por la empresa.
- Gestión eficaz de proyectos y presupuestos asignados.
- Dirección, supervisión y planificación de las tareas desempeñadas por el equipo de trabajo.

Jefe de ventas, 09/2018 - 02/2020

Comcarcía, S.L.U - Alicante

- Apoyo al equipo de ventas en la consecución de los objetivos y metas establecidas.
- Seguimiento de la competencia, así como de nuevas tendencias y productos del mercado.
- Creación de informes y plantillas para el personal de ventas y evaluación de sus resultados.

APTITUDES

- Excelente gestor de relaciones con los clientes
- Iniciativa y trabajo autónomo
- Trabajo por objetivos
- Asertividad y persistencia
- Capacidad analítica
- Nivel medio en Office
- Capacidad de reacción
- Dinamismo y adaptabilidad

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Inglés:

A2

Básico

- Supervisión del rendimiento del equipo de ventas e identificación de áreas con necesidad de formación.
- Establecimiento de los objetivos cualitativos y cuantitativos consensuados por la compañía.
- Maximización del volumen y beneficios de ventas con herramientas adecuadas para alcanzar los objetivos y KPI.
- Propuesta de incentivos y controles mensuales de rendimiento y ventas individuales y por equipo.

Comercial de ventas, 09/2016 - 09/2018

Máxima de Bebidas, S.L.U. - Córdoba

- Captación de nuevos clientes y negociación con ellos para lograr el mejor trato posible para ambas partes.
- Actualización y mantenimiento del registro digital de clientes en la plataforma correspondiente.
- Fidelización de clientes por medio de un seguimiento constante por teléfono, correo electrónico o visitas en persona.
- Negociación con clientes nuevos y existentes sobre las condiciones de la relación comercial.
- Redacción de informes para la gerencia sobre el estado del área comercial asignada.
- Consecución de los objetivos de ventas mensuales, trimestrales y anuales.
- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.

Comercial de ventas, 05/2007 - 09/2016

Cordobesa de Cervezas, S.L. - Córdoba

- Comercial de ventas para marcas Mahou, Lanjarón.
- Promoción de los productos y servicios de la empresa.
- Cumplimiento con las cuotas de ventas establecidas por los encargados del área.
- Realización de visitas y reuniones con clientes para la promoción de productos y servicios.
- Búsqueda de nuevos clientes mediante la presentación de ofertas de productos y servicios.
- Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.
- Consecución de los objetivos de ventas mensuales, trimestrales y anuales.

Comercial de ventas, 01/2000 - 04/2007

Cervezas Alhambra S.L - Córdoba

- Comercial en Córdoba capital de Cerveza Sureña, Cervezas Alhambra y Aguas Sierras de Jaén en el canal Horeca y tienda tradicional de alimentación.
- Cumplimiento con las cuotas de ventas establecidas por los encargados del área.
- Gestión del distribuidor de ruta nocturna ESOS 3 S.L
- Realización de visitas y reuniones con clientes para la promoción de productos y servicios.

- Búsqueda de nuevos clientes mediante la presentación de ofertas de productos y servicios.
 - Ampliación de la cartera de clientes contactando de manera directa con clientes potenciales.
-