



ID-56968 Severino



Alcalá de Henares_Madrid



Con casi 20 años de experiencia como asesor y gestor comercial, tengo sólidas habilidades comerciales que me capacitan para vender todo tipo de productos analizando la tendencia de cada mercado y las necesidades del cliente. Mi objetivo profesional siempre ha estado enfocado en formar parte del crecimiento de la Empresa, captando nuevos clientes y asesorando de manera continua a los existentes, convirtiéndonos de ese modo en socios y aliados de nuestros colaboradores, consiguiendo ambos un beneficio mutuo basado en la confianza y en la calidad del servicio ofertado.

Experiencia

Enero 2023 – Actualidad

Gestor comercial en Distribuciones Barreras (Dist. Oficial San Miguel). Zona Henares, Madrid.

Tras un proceso de reestructuración en la anterior empresa, surge la oportunidad de incorporarme a principios de año en Distribuciones Barreras, donde nos dedicamos a la Venta y gestión de la distribución de bebidas al sector hostelero, principalmente San Miguel, cafés Marcilla y vino de diversas bodegas colaboradoras.

Empresa familiar en la que aportó todo el conocimiento adquirido en mis años previos en grandes compañías, incentivando el crecimiento de nuevos clientes en la zona de Alcalá de Henares y Torrejón, realizando una media de dos nuevos clientes semanales, actualmente y gestionando un volumen de unos 70 clientes en mi ámbito de actuación.

Enero 2019 – Septiembre 2022

Gestor comercial en DIBECESA (GRUPO HEINEKEN). Zona Sur de Madrid

Venta y gestión de la distribución de bebidas a la red de clientes hostelería del Grupo Heineken, gestionando un volumen de unos 120 clientes en mi ámbito de actuación.

- Gestión comercial a través del CRM de Empresa
- Negociación de volumen y márgenes de venta
- Medición del servicio mediante KPI's
- Ejecución de promociones e inclusión de nuevos productos
- Análisis de resultados y reporte mensual y semanal a DC
- Soporte al área de desarrollo de negocio
- Soporte en formación a personal de nueva incorporación

Habilidades comerciales

Orientación al cliente

Negociación

Escucha activa

Proactividad

Planificación

Trabajo por objetivos

Networking

Otras capacitaciones

Carnet de conducir

Vehículo propio

Paquete office

CRM

Formación en inteligencia emocional comercial

Formación gestión comercial en puntos de venta.

Enero 2008 – Enero 2019

Gestor Comercial en COCA COLA ESPAÑA. Zona Corredor del Henares (Madrid)

Venta y gestión de la distribución de bebidas a la red de clientes hostelería del Grupo Coca Cola gestionando un volumen unos 150 clientes en mi ámbito de actuación.

- Gestión comercial a través del CRM de Empresa
- Negociación de volumen y márgenes de venta
- Medición del servicio mediante KPI's
- Ejecución de promociones e inclusión de nuevos productos
- Análisis de resultados y reporte mensual y semanal a DC
- Soporte al área de desarrollo de negocio
- Soporte en formación a personal de nueva incorporación

Enero 2000 – Enero 2008

Promotor Punto de venta HIPERCOR ALCALA DE HENARES

Tras incorporarme en Hipecor como repartidor y posteriormente reponedor, surge la oportunidad de unirme al equipo de promoción de ventas de la sección alimentaria, siendo este el momento en que inicia mi andadura profesional en el mundo comercial, asesorando y ofertando al cliente final sobre los productos en promoción y ofertas del hipermercado.

