



CONTACTO



Cartagena (Murcia)



manueljerezamora87@gmail.com



635 94 58 28



Disponibilidad de movilidad.

Vehículo propio.

IDIOMAS/OFIMÁTICA

Inglés Nivel Intermedio

Conocimientos Microsoft Office Nivel Usuario Medio.

Manejo de Redes Sociales (Twitter, LinkedIn, Facebook, Instagram...).

HABILIDADES Y COMPETENCIAS

Aptitud para el aprendizaje

Capacidad de Negociación

Venta de soluciones

Planificación de cartera

Análisis de la competencia

Conocimiento del mercado

Ventas orientadas a objetivos

Gran capacidad de adaptación

Trabajo en equipo y cooperación

Resolución de problemas

Proactivo y dinámico

MANUEL JEREZ ZAMORA

FORMACIÓN

Ciclo Formativo Grado Superior en Gestión Comercial y Marketing
CIFP Carlos III (Cartagena)

Programa Avanzado en Dirección Comercial, Negociación y Técnicas de Venta
EBF Business School (Murcia)

Programa de Capacitación Comercial
TEKAMS Mentoring School (Murcia)

Curso Práctico 'Técnicas Avanzadas de Venta y Atención al Cliente'
FEMPA Alicante

Formación en 'Técnicas de Venta'
ESUMA Marketing and Business School (Elche)

EXPERIENCIA LABORAL

12/2017 – Actualidad: Gestor Comercial en Pedro Díaz SA:

Empresa importadora y distribuidora de amplia variedad en Quesos Nacionales y Europeos, Productos Cárnicos y Conservas para Mayoristas y Canal Horeca

- Captación de nuevos clientes.
- Preventista
- Análisis, potenciación y apertura de nuevas rutas comerciales.
- Asesoramiento personalizado
- Refuerzo y apoyo a rutas ya establecidas.
- Preparación de cotizaciones de precios.
- Seguimiento de presupuestos
- Seguimiento de clientes potenciales.
- Fidelización y marketing relacional.
- Elaboración de bases de datos (CRM).
- Formación y asesoramiento de producto.
- Gestión de grandes cuentas.
- Gestión de cobros

04/2011 – 11/2017: Comercial de Venta en Morales Gispert SL:

- Captación de nuevos clientes
- Potenciación y apertura de nuevas rutas comerciales
- Asesoramiento personalizado
- Elaboración de presupuestos
- Seguimiento de ofertas
- Formación personalizada al cliente en el manejo de los terminales.
- Fidelización y marketing relacional
- Gestión de cobros
- Elaboración de bases de datos (CRM).

01/2011 – 03/2011: Agente de Seguros en el Grupo Catalana Occidente:

- Captación de clientes
- Seguimiento de ofertas
- Fidelización de clientes
- Asesoramiento personalizado

OTROS DATOS DE INTERÉS

Asistencia a diferentes Conferencias en el ámbito de Ventas y Motivación.

Lector de Bibliografía divulgativa sobre Lenguaje No Verbal y Comunicación.

Voluntariado en Asociación para Personas con Síndrome de Down (ASSIDO).

09/2010 – 12/2010: Becario en Departamento de Ventas en Société Générale de Surveillance (SGS España):

- Telemarketing
- Seguimiento de ofertas
- Elaboración de bases de datos (CRM)
- Visitas comerciales

01/2008 – 06/2008: Coordinador Deportivo en el Vicerrectorado de Extensión Universitaria de la Universidad de Murcia:

- Impartición de clases deportivas de Créditos de Libre Configuración.
- Programación y coordinación de las distintas sesiones impartidas.

03/2008 – 06/2008: Monitor de Ocio y Tiempo Libre en ASSIDO (Asociación para personas con Síndrome de Down - Murcia)

- Acompañamiento en actividades deportivas, ocio y tiempo libre con personas con discapacidad.