

ID-55886 ANTONIO

Galicia (A Coruña)



EXPERIENCIA PROFESIONAL

AB SELECTA S.L.- Sales Executive | Septiembre 2018 - Actualidad

- Prospección de zona y preparación de visitas.
- Orientación y asesoramiento al cliente.
- Análisis de estudio económico de cuentas.
- Preparación de ofertas técnicas y económicas.
- Manejo de CRM Salesforce, gestión de BBDD.
- Identificación de clientes potenciales.
- Actividad centrada en entornos privados industriales en la zona Galicia-Asturias.

MILLASUR S.L.- Asesor Comercial (Jefe de Ventas) | Octubre 2017 - Septiembre 2018

- Coordinación y seguimiento del equipo comercial (14pax.) en toda la península.
- Control de precios sobre competencia y productos.
- Realización de informes de situación y acompañamiento de zonas.
- Planificación comercial y marketing sobre clientes Premium.
- Visitas comerciales a clientes estratégicos y operaciones especiales.
- Gestión de precios y márgenes comerciales para operaciones del equipo comercial.
- Reporte directo a la gerencia de la empresa.

ACOFASOCIADOS S.L.-Ejecutivo desarrollo de negocio y ventas | Feb 2015 - Sept 2017

- Gestión de equipo comercial (6pax.): selección, formación, motivación y seguimiento de resultados y consecución de objetivos.
- Análisis de KPI`s de ventas y realización de informes de resultados a la dirección.
- Apertura y gestión de franquicias y centros propios.
- Búsqueda, selección, negociación y gestión de nuevos proveedores.

LA PRIMORDIAL / E-COMMERCE GULAGALEGA - Co-Fundador y Administrador | 2011-2015

- Venta minorista enfocada a sector alimentación Gourmet.
- Implantación estratégica de local comercial, desarrollo y ejecución.
- Gestión de compras y ventas, búsqueda y selección de proveedores, negociación de precios.
- Negociación con entidades de crédito y gestión de cobros y pagos.
- Creación y desarrollo de E-Commerce especializado en productos típicos gallegos.
- Gestión de marketing online, marketing de afiliación.
- Dirección de back-office.

GADISA - Técnico de Expansión | Mayo 2011 - Octubre 2011

- Análisis de proyectos de viabilidad de apertura.
- Relación con inversores, propietarios y centros comerciales.
- Estudio y apertura de nuevos emplazamientos estratégicos.

R - Cable - Assistant Project Manager (PMO) | Abril 2010 - Abril 2011

- Seguimiento y reporte de las líneas estratégicas de la empresa al Comité de Dirección.

FORMACIÓN ACADEMICA

ALKU GESTIÓN DE FORMACIÓN

2018| Curso Microsoft Excel Profesional.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE VALENCIA (VIU)

2017| Curso Superior de Comercio Internacional.

ESCUELA DE NEGOCIOS CAIXANOVA

2009| M.B.A - Administración y Dirección.

2009| Business English Certificate (BEC)

UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE COMPOSTELA (USC)

2008| Licenciado A.D.E - Administración y Dirección de Empresas.

UNIVERSITY OF LODZ (POLONIA)

2006| A.D.E - Management Administration.

IDIOMAS

- **INGLÉS:** Nivel intermedio B2 oral, escrito y leído.
- **GALLEGO:** Nivel C1 oral, escrito y leído (Celga 4).
- **FRANCÉS:** Nivel intermedio B1 oral, escrito y leído.
- **PORTUGUÉS:** Nivel básico A2 oral, escrito y leído.

APTITUDES Y CONOCIMIENTOS

- Gestión de cuentas.
- Prospección de ventas.
- Planificación estratégica.
- Liderazgo de equipos.
- Inteligencia emocional.
- Disponibilidad para viajar.