

CV. JUAN

INFORMACIÓN PERSONAL:

Nacionalidad: Española

Fecha de Nacimiento:
29/10/1980

Dirección: 29012 MALAGA

INFORMACIÓN DE CONTACTO:

Teléfono:

Correo:

CAPACIDADES TÉCNICAS:

- Excel – Medio
- Power Point – Medio
- SAP – Medio

OTRA INFORMACIÓN

Permiso de conducción: B

Comercial con más de 10 años de experiencia desarrollada en diversos sectores enfocados a cliente de hostelería y PYMES.

Mi carrera profesional siempre ha estado enfocada en el logro de objetivos de ventas progresivos y ambiciosos, logrando tanto aumentos de clientes como de ingresos por cada uno.

Mi disponibilidad de incorporación es inmediata

FORMACIÓN ACADÉMICA

Grado medio de auxiliar de administración (*septiembre 1995/Febrero 1998*)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Comercial –Blinker

(Abril 2022/*Actualmente*)

- Visitas de mantenimiento de la cartera de clientes actuales, según las rutas asignadas. Los clientes se encuentran en la provincia de Málaga y en las zonas limítrofes de provincias cercanas.
- Visitas de captación de nuevos clientes en la zona asignada.
- Elaboración y presentación de ofertas.
- Seguimiento y negociación de los presupuestos
- Identificar oportunidades de negocio en la zona

Comercial Horeca – Heineken

(Mayo 2016/*Febrero 2022*)

- Gestión de presupuestos enfocados al cliente sobre la marca
- Estudiar posicionamiento de la marca en el punto de venta, analizar el de la competencia y establecer con ellos un plan de activación del producto para aumentar su rotación y aumento de ticket medio
- Visitar puntualmente algunos centros de cuentas de alimentación nacionales, para realizar labor de GPV, verificando que los acuerdos nacionales se implantan y cumplen en la zona de Málaga.
- Hacer seguimiento también de acciones de la competencia en la zona
- Asegurar que no se produzca ninguna rotura de stock tanto en los clientes como en el distribuidor, trabajando de forma coordinada con la central
- Gestión de cartera de clientes

Comercial. -MRW.

(*Mayo 2005 – Abril 2016*)

- Previsión del mix de producción y ventas mensuales.
- Gestión de pedidos mensuales y comunicación a la red.
- Elaboración de informes de posicionamiento y análisis de la competencia.
- Análisis del producto para toma de decisiones estratégicas.
- Actualización y comunicación de datos respecto al producto.
- Preparación de material y reparto a la red.

Comercial. –GRUPO PLANETA

(*Mayo 2002 – Junio 2003*)

- Venta a puerta fría enciclopedias

IDIOMAS

Inglés– Hablado y escrito nivel medio

Español – Lengua Materna