



OBJETIVO

Busco evolucionar y mejorar, continuar mi desarrollo profesional. Los logros son resultados de las decisiones que se toman y las metas que cada uno se ponga.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Europastry Promotor de ventas. Gestor de zona en venta directa, potenciando clientes y captando nuevos, en canal horeca. Negociando acuerdos, promociones, descuentos y acciones. Sector Alimentación, masa congelada, pan, bollería, bebidas, cuarta y quinta gama.	08/18 -
Chocolates Lacasa Gpv, Merchand, promotor de ventas. Gestor de zona en venta indirecta, potenciando clientes y captando nuevos, en impulso, alimentación y conveniencia. Control de producto y competencia, punto caliente, negociando acuerdos, promociones, descuentos y acciones. Sector alimentación, chocolates y confitería.	01/12 - 07/18
Aquaservice Comercial, ventas, supervisor. Comercial en captación de clientes, mercado residencial y pymes, supervisor de equipo comercial de calle y callcenter. Negociando acuerdos, promociones, descuentos y gestión de impagos. Sector Alimentación, bebidas, venta de servicios.	08/07 - 11/10
Diversas empresas Promotor, gpv, ventas. Diversos puestos en venta telefónica, presencial, y promociones en campañas puntuales para El Corte Inglés, Fnac, Media Markt, Movistar, Nectar seguros de salud... Súper, hiper, televenta, promociones, seguros.	-

EDUCACIÓN

Universidad Autónoma de Madrid Diplomatura Magisterio	2005
Universidad Complutense de Madrid Licenciatura Psicopedagogía	2007

HABILIDADES

Promoción de ventas, negociación.	Gestión de zona, captación.	Gestor punto de venta, merchandising.
Hojas de cálculo, procesador es de texto, crm.		