



MARCOS DE LA L.

HISTORIAL LABORAL

Octubre 2018 - Actual

Jefe de Ventas Cataluña, Baleares, Levante PAGO DE CIRSUS

- Acompañar a los equipos comerciales, distribuidoras, apoyando la venta, en dependencia directa del Director Comercial.
- Apertura de nuevos clientes, Horeca y Distribución

Diciembre 2017 - Agosto 2018

Somellier en tienda-espacio gastronómico DIVINUM BARCELONA

- Gestión admva.tienda, atención cliente, venta y asesoramiento, atención a proveedores, servicio de sala.

Abril 2017 - Octubre 2017

Somellier tienda VINOTECA LA BARCELONETA

- Venta de vinos y destilados.
- Gestión administrativa de la tienda.

Marzo 2015 - Marzo 2017

Somellier tienda VINS TAPS BCN

- Venta de vinos, cavas y destilados.
- Asesoramiento a clientes.
- Realización de catas degustaciones, control de stocks, gestión administrativa en general.

Octubre 2014 - Marzo 2015

somellier tienda VINACOTECA

- Asesoramiento en la venta de vinos y destilados, realización de catas con clientes, funciones varias de gestión administrativa.

Septiembre 2011 - Septiembre 2014

VINS TAPS BCN / DEGUSTA

- Venta de vinos, cavas y destilados, asesoramiento a clientes, gestión comercial, atención a proveedores, control de stocks.

Septiembre 2010 - Abril 2011

bodeguero VALLFORMOSA

- Filtrar vinos, pasar por frío, estabilizar.

Noviembre 2008 - Agosto 2009

CAVAS ROVIRA

- Trabajos en viñedo, poda verde, poda, sulfatar en viñedo, recojida de uva, trampas de feromonas, empaltados.



Barcelona



6 de enero de 1974



RESUMEN PROFESIONAL

Soy un profesional con amplia experiencia en el sector vinícola y buen conocimiento de producto. Destaco por mi compromiso y mis habilidades comunicativas, logrando la apertura de nuevos clientes en Horeca y distribución. Me gusta la relación con los clientes a quienes intento transmitir confianza. Soy responsable y me comprometo firmemente con el proyecto al que represento. Tengo experiencia en la formación de producto dirigida a los profesionales de hostelería y equipos comerciales. Desearía sumarme a un proyecto con posibilidades de desarrollo.

APTITUDES

- WORD
- EXCEL
- Capacidad negociadora
- Motivación
- Servicio al cliente
- Resolución de conflictos
- Toma de decisiones
- Habilidades comunicativas
- Conocimiento del mercado
- Facilidad de palabra
- Transparencia
- Autonomía
- Proactividad y dinamismo
- Responsabilidad
- Responsabilidad en el trabajo
- Iniciativa y creatividad
- Excelente capacidad de comunicación

- Promoción de ventas
- Excelente comunicación
- Buena comunicación
- Iniciativa y proactividad
- Comunicación efectiva
- Resolución de problemas
- Profesionalidad
- Gestión comercial
- Profesionalidad y organización
- Venta directa y cruzada

Agosto 2007 - Octubre 2008

bodeguero/guía turístico BODEGA ALBET & NOYA

- Remontados, desfangados, destartarizados.
- Visitas en bodega.

Octubre 2007 - Agosto 2008

vendedor, comercial ENOTECA VINS AVINYO

- Venta de vinos, cavas y destilados, asesoramiento a clientes, gestión comercial, atención a proveedores, control de stocks.

Mayo 2005 - Agosto 2007

manager de tienda ENOTECA LA CARTE DES VINS

- Gestión de tienda, organización de stock/previsión, preparación de campañas mensuales, asesoramiento a clientes, gestión de ventas por internet, catas, gestión de envíos a domicilio.

Enero 2003 - Enero 2005

auxiliar administrativo BODEGAS TORRES

- Recepcionista, guía de las bodegas y del museo privado de la familia Torres.
- Realización de catas/degustaciones y asesoramiento de vinos.

FORMACIÓN

02/2000

Licenciatura | Bellas Artes
U.B.

IDIOMAS

Inglés:	B2	Italiano:	B1
Intermedio alto			
Catalán:	C2	Castellano:	C2
Experto			
		Experto	

PERSONALIZADO

- Cata de vinos blancos, negros, rosados, cavas y whiskys, Camp Joliu, 2012-02-01, 2012-03-31
- Agente de Desarrollo Turístico, La Fassina-Vilafranca del Pen, 2012-03-01, 2012-07-31, 300
- Curso de Sommelier, Formación Universitaria, 2012-03-01, 2013-09-30, 900