

ID-12678



Soy un emprendedor con experiencia en marketing y ventas, formado en importantes empresas líderes en su sector, con el reto de alcanzar con honestidad, sencillez y profesionalidad los objetivos que se planteen a lo largo de mi carrera profesional.

EXPERIENCIA LABORAL

SINDER S.L

Productos de decoración y jardín
BARCELONA Y LEVANTE

Ventas

FEB 2018 – MAY 2019

Responsable regional de ventas (Cataluña, levante y Baleares) en empresa dedicada a productos de decoración y jardín. Apertura de nuevos clientes, resolución de incidencias, seguimiento de pedidos y decoración de espacios promocionales.

KOBO RAKUTEN

MADRID, ESPAÑA

GPV Comercial

NOV 2015 – DICIEMBRE 2017

Gestión de las cadenas de Media Markt y FNAC España a nivel local (Madrid, Andalucía y Zona Norte) para multinacional dedicada a la comercialización en España de e-readers y contenido digital. Desarrollo del plan de marketing estratégico para ambas cuentas.

Principales logros:

- Diseño del nuevo plan de formación a nivel nacional.
- Reducción de la tasa de devoluciones en un 8%.
- Incremento de las ventas en un 10%.

COVAP

CORDOBA, ESPAÑA

Comercial en ruta

SEP 2013 – FEB 2015

Apertura de canales de distribución, cumplimiento de las cuotas de ventas, atención al cliente, resolución de problemas y planificación de visitas comerciales en cooperativa cordobesa dedicada la fabricación, venta y distribución de productos ibéricos, lácteos y quesos.

Principales logros:

- Captación de nuevos distribuidores en el area asignada.
- Aumento de la frecuencia de las visitas en un 15%.
- Incremento del conocimiento e imagen de marca en la zona.

SONY MOBILE

COMMUNICATIONS AB

MADRID, ESPAÑA

Marketing Manager

Vodafone

OCT 2009 – MAYO 2013

Traslado a Madrid para desarrollar e implementar acciones de marketing y ventas para el canal de distribución regional vertical de Vodafone (incentivos, formaciones, convenciones...). Visitas continuas a los gerentes de estas cadenas para reforzar la relación personal entre marca y distribuidor.

Principales logros:

- Desbloqueo de las relaciones comerciales en clientes clave.
- Dinamización del rutero a nivel nacional.
- Aumento de las ventas en un 60%.

SONY ERICSSON

COMMUNICATIONS AB

Desarrollo y realización de cursos de formación para dependientes y comerciales de las diferentes cadenas de distribución en el sector de la telefonía móvil.

MADRID, ESPAÑA

**Marketing Development
Manager**

MAYO 2008 – SEP 2009

Principales logros:

- Optimización en la organización de las visitas programadas.
- Mejoras de comunicación entre servicio técnico y cliente.
- Dinamización de las técnicas de formación a vendedores.

BLACK & DECKER IBÉRICA

VALENCIA, ESPAÑA

Comercial GPV

NOV 2005 – ABR 2008

Venta del producto, gestión e implantación de los acuerdos alcanzados entre B&D y las centrales de compra de los clientes, así como de optimizar el espacio en los lineales para obtener el máximo rendimiento tanto en ventas como en imagen de nuestras marcas (B&D, Dewalt).

Principales logros:

- Mejora de la imagen corporativa.
- Refuerzo de las relaciones entre marca y cliente.
- Incremento de un 20% en la cuota de ventas anual.

ONO

VALENCIA, ESPAÑA

**Encargado departamento
logística**

OCT 2003 – NOV 2005

Almacenaje, gestión de inventarios, preparación de pedidos, picking y manipulaciones especiales en empresa dedicada a las telecomunicaciones.

Principales logros:

- Reducción de devoluciones de equipos averiados enviados por error.
- Implementación de un sistema comparativo de equipos duplicados.
- Mayor efectividad y eficiencia en inventarios mensuales.

DEPORTES SP

VALENCIA, ESPAÑA

Encargado

AGOS 2000 – SEP 2003

Ventas y post-venta al servicio al cliente. Regulación y compra de stock. Exhibición y promoción de productos deportivos.

Principales logros:

- Contribución activa a la solución de problemas.
- Mejoras en la organización y seguimiento de la cartera de clientes.
- Implantación de un sistema informático para la gestión comercial.

ESTUDIOS Y EXPERIENCIA VITAL

**VIAJE ALREDEDOR DE
AUSTRALIA**

MAYO 2003 – SEP 2003

Viaje de perfeccionamiento de la lengua inglesa, en el cual tuve la oportunidad de enriquecerme cultural y profesionalmente en un ambiente único, adquiriendo la capacidad de trabajar con personas diferentes y enfrentarme a nuevas situaciones.

**UNIVERSIDAD POLITECNICA
VALENCIA**

OCT 1997 – JUNIO 2002

Diplomatura en turismo

HABILIDADES

- Comunicación.
- Negociación.
- Relaciones interpersonales.
- Adaptable.
- Multi-tarea.
- Toma de decisiones.

IDIOMAS

- **INGLÉS:** Bilingüe
- **ESPAÑOL:** Nativo
- **VALENCIANO:** Nativo