



ID-64161

PAUL

CARTA DE PRESENTACIÓN

Sales Manager con más de 11 años de experiencia en capacitación, liderazgo y entrenamiento de equipos heterogéneos. Persona proactiva, analítica y de trabajo en equipo. Planificación estratégica orientada a resultados y enfocado en la experiencia del cliente.

APTITUDES

- Gestión de proyectos
- Estadísticas de negocios
- Pronóstico financiero
- Liderazgo de equipo
- Resolución de conflictos
- Gestión y riesgos financieros
- Interpretación y análisis de datos
- Análisis de mercado
- Desarrollo integral de propuestas comerciales

IDIOMAS

Castellano - Nativo
Francés - Bilingüe
Inglés - Bilingüe

INFORMÁTICA

SAP CRM
JD Edwards
Microsoft Office
Database Management

CONTACTO



Barcelona, ESP.

ESTUDIO UNIVERSITARIO

Universidad de Belgrano
(2006-2012)

Licenciatura en Administración de Empresas, Buenos Aires , Argentina

EXPERIENCIA LABORAL

SALES MANAGER IBERIA - Educa Borrás
(2021-Actualmente)



*Responsable de propuestas integrales de las Cuentas Clave de la compañía *Desarrollo de P&L *Presentación de reportes, análisis de rentabilidad y seguimiento de inversiones *Análisis de mercado, interpretación de datos e informes *Liderando equipo de 9 profesionales.

SALES MANAGER - Maped
(2015-2020)



*Planificación estratégica de negocios *Responsable del desarrollo de propuestas integrales para distribuidores, mayoristas y canal moderno *Responsable de la inversión comercial *Desarrollo de P&L *Negociación e implantación de planogramas a nivel Nacional *Gestión financiera *Planificación y dirección de campañas de Marketing *Planes estratégicos para lanzamiento de productos *Análisis de surtido *Liderando equipo de 13 profesionales.

KEY ACCOUNT MANAGER - Faber Castell
(2013-2015)



*Garantizar altos niveles de excelencia del cliente *Análisis de datos, interpretación y presentación de informes *Manejo y negociación de alianzas estratégicas *Estructura de inversión y gestión *Desarrollar fuertes vínculos con equipos internos y externos *Liderando equipo de 7 profesionales.

KEY ACCOUNT MANAGER - BIC
(2010-2013)



*Administración integral de cuentas estratégicas de la compañía *Análisis de mercado, interpretación de datos e informes *Manejo y negociación de alianzas estratégicas *Evaluación e interpretación de necesidades del cliente *Presentación de reportes, análisis de rentabilidad y seguimiento de inversiones *Liderando equipo de 5 profesionales.