

ID-51969



Fecha de nacimiento: 3 de junio de 1976

Dirección: 28342 Valdemoro

Formación Académica

- Título de Bachiller (BUP y COU), *Colegio Nuestra Señora de la Presentación*
- *Formación complementaria:* Cursos de Técnicas de Venta y Negociación, Dirección y Gestión de equipos, Marketing Empresarial, Prevención de RRLL – *Formación internarelativa al puesto de trabajo a lo largo de mi trayectoria profesional*

Experiencia Profesional

Enero 2019- Actualidad: Comercial Autoventa

Empresa: Fast Eurocafé (Cafés Oquendo)

Funciones: Apoyar, asesorar y fidelizar al cliente potenciando su compra tanto de gama de producto actual como de complementos.

- Visitas de fidelización y prospección
- Control de calidad y reparación de pequeñas averías
- Gestión de pedidos y cobros, realización de liquidaciones diarias e inventario
- Control de stock de cada cliente e introducción de nuevas referencias

Enero 2018-Diciembre 2018: Gestor Técnico/Comercial

Empresa: Café Mokka

Funciones: - Mantenimiento y fidelización de la cartera de clientes

- Revisiones periódicas y control de calidad
- Apertura de cuentas y prospección de mercado
- Gestión de cobros pendientes
- Resolución de incidencias

Noviembre 2017-Enero 2018: Field Sales Diageo (Proyecto Navidad)

Empresa: CPM Expertus S.A.

Contratado a través de CPM, mi puesto era de Gestor Comercial para Diageo España.

- Acompañamiento a distribuidor para la introducción de promociones nuevas.
- Reporte en la herramienta de la actividad diaria.

Abril 2015-Julio 2017: Tutor/Formador de equipos comerciales a nivel nacional

Empresa: Inmark Europa S.A.

Entre Abril 2015 y Septiembre 2015:

Funciones: - Formación a nivel nacional a los gestores comerciales de **Heineken España** en nuevos sistemas de innovación, siendo partícipes de la implementación de dichos sistemas y colaborando activamente en el cambio de modelo de negocio
- Planificación de rutas comerciales y visitas concertadas con clientes para presentación de estos productos
- Acompañamiento en estas visitas, a los responsables comerciales, llevando a cabo la puesta en práctica del argumentario comercial requerido

Entre Octubre 2015 y Febrero 2016:

- Presentaciones a distribuidores a nivel nacional en los nuevos sistemas de frío
- Formación en innovación a los distribuidores y acompañamiento a éstos en sus rutas para implantación de los nuevos sistemas de frío en clientes potenciales, principalmente de competencia

Entre Marzo 2016 y Diciembre 2016

- Delegado de la zona de Levante para la tutorización y supervisión del modo en que los comerciales de Heineken España y SIH aplican el nuevo argumentario adquirido
- Corrección de errores y apoyo en la implantación del argumentario
- Gestión de las órdenes comerciales de montaje de los nuevos sistemas de frío, incluyendo el control en la zona de Levante de las instalaciones efectivas, no realizadas y no pagadas.

- Entre Enero 2017 y Abril 2017:

- Gestión de los cobros a nivel nacional, de la segunda anualidad de los equipos "David" anteriormente implementados
- Responsable de la descarga del programa "Matrix" en dichos clientes para la adquisición de barriles gratis en función del consumo
- Ambas funciones, fueron llevadas a cabo bajo la supervisión y control de **Refrival**

Entre Mayo 2017 y Julio 2017:

- Introducción de piloto de nueva aplicación móvil desarrollada por Heineken España para la creación de promociones y eventos en clientes potenciales de Sevilla
- Implantación de la APP en el cliente, seguimiento y control de su actividad y orientación al cliente en su utilización
- Puesta en marcha de piloto en Telemetría, para la instalación en clientes activos y potenciales de Sevilla, un sistema que permita detectar posibles averías y adelantarse a ellas, así como medir picos de consumo.

Por todo esto, destacar que he sido parte activa tanto en el cambio de modelo de negocio (con la puesta en mercado de los equipos "David") como en la instauración de una plataforma digital pionera en hostelería.

Asimismo, he sido también partícipe del primer piloto en Telemetría, proyecto que aporta una fuerte ventaja competitiva.

Abril 2014-Marzo 2015: Responsable Comercial Zona Sur

Empresa: Cafés 113, S.L.

Funciones: - Prospección de mercado

- Apertura, creación y mantenimiento de mi propia cartera de clientes
- Dirección del equipo de comerciales a mi cargo
- Gestión de cobro y resolución de conflictos

Noviembre 2013-Marzo 2014: Responsable de Nueva Plataforma de Fidelización

Empresa: Klikin Marketplace S.L.

Funciones: - Implementación de nueva aplicación móvil para fidelización de clientes a través de visitas concertadas con los responsables de compras de las empresas seleccionadas.

- Responsable de los resultados, de la consecución de objetivos y de la planificación de medidas a adoptar para lograrlos.

Junio 2008-October 2013: Jefe de Equipo Comercial

Empresa: Cannon Hygiene S.L.

Funciones: - Selección y formación en producto del equipo a mi cargo

- Planificación de rutas y establecimiento de directrices
- Preparación de propuestas comerciales. Presentación y negociación

Abril 1997-Mayo 2008: Gestor Comercial de Zona

Empresa: Triumph International S.A.

* Funciones de **Gestor de Zona**:

- Gestión de distribuidores a través de presentación de producto, descripción de características, establecimiento de precios, etc.
- Planificación y desarrollo del plan comercial
- Presentación de productos a mis clientes
- Presentación y negociación de propuestas comerciales
- Organización de eventos en clientes y en distribuidor
- Control de la consecución de objetivos y seguimiento de los pedidos
- Visitas de fidelización y captación

* Funciones de **Gestor de Punto de Venta**:

- Gestión y recepción de pedidos
- Control de stock
- Visual Merchandising
- Control de la cuenta de resultados.
- Atención al cliente

Informática

- Windows, Office e Internet a nivel de **usuario avanzado**

Idiomas

- **Inglés** a nivel **medio** tanto en escritura como lectura y conversación

Otros Datos de Interés

- Carnet de conducir tipo B y vehículo propio
- Disponibilidad total para viajar
- Capacidad de adaptación y aprendizaje
- Habilidades para el trabajo en equipo y gestión de personas