

**Mikel**

**ID-59012**



Fecha de nacimiento: 03/11/1984

Domicilio: 48600 Sopelana

**Experiencia profesional:**

**KAIKU KM0:** 02/10/2019 – Actualidad.

Trabajando como **Gestor de Equipo Comercial** en distribución Horeca en Vizcaya. Las funciones desempeñadas son:

- Gestionar y liderar el equipo comercial.
- Planificar y organizar las actividades comerciales.
- Elaborar estrategias comerciales alineadas con los objetivos de la empresa.
- Fidelizar y mantener cartera de clientes, así como, desarrollar e implementar planes de acción.

**DABA NESPRESSO:** 5 meses. 02/05/2019 – 30/09/2019.

Trabajando como **Sales Representative Horeca** en Vizcaya, Cantabria y Álava desempeñando las siguientes funciones:

- Captación de nuevos clientes y ejecución del ciclo de ventas.
- Mantenimiento comercial de la cartera de clientes.
- Detectar nuevas necesidades de los clientes y adoptar las medidas oportunas para satisfacerlas siguiendo las políticas comerciales de la empresa.
- Elaborar y ejecutar planes de acción adoptando las medidas necesarias para el cumplimiento de los objetivos cuantitativos y cualitativos.
- Planificación de actividades, tareas administrativas y reporting.

**MAKRO AUTOSERVICIO MAYORISTA S.A.:** 4 años y 4 meses. 01/10/2014 al 31/01/2019

Trabajando como **Gestor de Clientes** en Cantabria y posteriormente en Bilbao.

**Funciones:**

- Principalmente desarrollando y captando clientes estrella Michelin en Bizkaia en los últimos dos años.
- Anteriormente:
- Desarrollo de la venta de la cartera de clientes.
  - Búsqueda y captación de posibles clientes.
  - Introducción de nuevas referencias.
  - Fidelización de la cartera.
  - Implementar y realizar el seguimiento de la estrategia comercial definida por la compañía.
  - Análisis de resultados en términos de venta y rentabilidad con el objetivo de incrementar las ventas y promover planes de acción necesarios.

**ÓRBITA SEGUROS:** 1 año. 08/2013 al 08/2014, Bilbao.

Trabajando como **Asesor Comercial**.

**Funciones:**

- Visitas comerciales para la captación de potenciales clientes a puerta fría o concertadas telefónicamente.
- Elaboración de rutas y propuestas comerciales.
- Seguimiento y fidelización de clientes.

**URIARTE LOGÍSTICA SL:** 03/2013 al 08/2013, Amorebieta.

Trabajando como **Operador de Tráfico** en transporte nacional e internacional.

Funciones:

- Gestión y coordinación del tráfico de camiones.
- Captación de nuevos clientes en territorio nacional e internacional.
- Planificar y supervisar las actividades del equipo.
- Trato directo con clientes y proveedores.

**EF EDUCATION FIRST:** 03/2012 al 03/2013. Madrid, Bilbao. 1 año

Trabajando como **Gestor Comercial** en zona centro y posteriormente en zona norte de España.

Funciones:

- Reportando al Country Product Manager, responsable de la venta directa en el mercado para alcanzar los objetivos.
- Usando métodos proactivos para la captación de clientes mediante el uso de CRM.
- Consulta y asesoramiento a clientes con fines de excelencia en el servicio.
- Coordinando actividades de promoción y de comercialización a nivel local.

**GFK NOP:** 03/2011 al 03/2012. Londres. 1 año

Con residencia en **Londres** y trabajando como **Market Researcher** dentro del departamento de Marketing.

Funciones:

- Recopilación, registro y análisis de información respecto a temas relacionados con clientes en curso y potenciales.
- Realizando entrevistas telefónicas con el objetivo del desarrollo y provisión de información aplicable a la toma de decisiones.

**AVENIR TELECOM SA:** 01/03/10 al 31/08/10. Zamudio.

Departamento de **Marketing**.

Funciones:

- Labores de apoyo a la implantación y seguimiento del merchandising dentro de una cadena de tiendas (180 puntos de venta en toda España).
- Auditoria de los puntos de venta mediante recopilación de archivo fotográfico, comunicaciones a toda la red, test y estudios de merchandising previos al lanzamiento nacional y contacto con proveedores.

**Más experiencias:**

*Café Graft*, **Bilbao**. 1 año como Responsable de barra y gestión de pedidos. Contacto directo con proveedores. (08/2013 al 08/2014)

*Café 1001*, **Londres**. Durante un periodo de 1 año, desempeñando funciones de Primer Barman y gestionando tareas en un equipo de personas. (04/2011 al 03/2012)

*The Castle Pub*, con residencia en **Londres**, durante 6 meses desempeñando funciones de Segundo Barman y especialmente coctelería. (10/2010 al 03/2011)

*Covent Garden pub*, **Bilbao**. 1 año. Camarero de barra y comedor. Desarrollando dotes de atención al cliente. (09/2009 al 09/2010)

*Hotel Hesperia* **Bilbao**, 1 año. Desempeñando funciones tales como servicio de bar y restaurante a la carta. (09/2008 al 09/2009).

*Suga SL*, **Bilbao**. 1 año. Desempeñando funciones de atención al público y clientes en eventos. (09/2007 al 09/2008)

## **Formación académica:**

- Diplomado en **Ciencias Empresariales** en la Escuela de Estudios Empresariales de la Universidad del País Vasco.
- Curso Superior de **Comercio Internacional**. Cámara de Comercio de Bilbao. 110 horas.

## **Idiomas**

**Inglés:** Nivel alto. Título: **Certificate in Advanced English (CAE)**

**Francés:** Nivel básico hablado y escrito

**Euskera:** Nivel medio alto. Título: **3º de la Escuela Oficial de Idiomas B2**

## **Informática**

Paquete Office a nivel usuario.

## **Otros datos de interés:**

Capacidad de trabajo en equipo y comunicación, persona proactiva, extrovertida con gran habilidad para relaciones personales. Con disponibilidad para viajar y con gran ilusión por asumir nuevos retos profesionales.