



MANUEL

PERFIL PROFESIONAL

Profesional de la venta, con más de 15 años de experiencia en diferentes sectores como la Hostelería, Canal Alimentación y Productos industriales para viviendas residenciales y empresas.

Experiencia comercial en captación de cliente nuevo y gestión de cartera.

Actitud positiva, dinámico y proactivo. Elevada capacidad de trabajo y de negociación, buscando acuerdos de largo plazo. Muy orientado a resultados.



EXPERIENCIA PROFESIONAL

Empresa: VICKY FOODS -- Fabricante Nacional de bollería.

Fecha: ENE'24 – ACTUAL

Posición: GESTOR COMERCIAL HORECA

Principales funciones:

- Introducción y negociación del portafolio de productos de la empresa en Canal Horeca
- Gestión de clientes nuevos así como ampliar la cartera de clientes y facturación de los mismos.
- Preparación de propuestas comerciales
- Negociación de acuerdos comerciales y actividad promocional. Presentación de catálogos bimensuales
- Gestión de cobros
- Manejo de CRM en tablet y elaboración de informes

Empresa: GRUPO DISBESA – Distribuidor Nacional Alimentación y Bebidas.

Fecha: FEB'19 – ABR' 23

Posición: GESTOR COMERCIAL HORECA (Alimentación, Bebidas y Limpieza)

Principales funciones:

- Introducción y negociación del Portafolio de productos de la empresa, destacando marcas como DIAGEO, PERNORD RICARD, CERVEZA ALHAMBRA, AGUA LANJARÓN, ZUMOS PAGO, GALLINA BLANCA, LACTALIS, GALVANI, etc.

- Gestión de cartera de clientes asignados de Cadenas de restauración (Asador de Aranda, Grupo José Luis, Grupo Mentidero, Pinsa Pizza, etc.) Restauración independiente, Cafeterías y Catering
- Captación de clientes nuevos
- Preparación de propuestas comerciales
- Negociación de acuerdos comerciales y actividad promocional. Presentación de catálogos bimensuales
- Gestión de cobros
- Manejo de CRM en tablet y elaboración de informes
- Facturación anual: 1,2 Mill€

Empresa: **CEPSA – Instalación de depósitos GLP en Canal Horeca**

Fechas: **ENE'15 – FEB`19**

Posición: **COMERCIAL HORECA CEPSA**

Principales funciones:

- Comercialización de depósitos de gas G.L.P. (propano) en todos los segmentos de mercado del producto, principalmente CANAL HORECA en Madrid y provincias limítrofes.
- Gestión de la cartera de clientes fortaleciendo la fidelidad de los clientes actuales y ampliando el mercado con captación de nuevos.
- Visitas a puerta fría. Elaboración de propuestas en función de consumos anuales y potencial del cliente. Seguimiento de pedidos y de facturación.
- Target de visitas: amplio espectro de establecimientos, tanto elevada rotación, menús, carta y eventos.
- Aplicación la Normativa de instalación de Depósitos de Gas (OCA).
- Instalación de 46 depósitos anuales.
- Amplia cartera de clientes.
- Facturación anual: 500.000 Euros.

Empresa: **MIPAC CERRAMIENTOS Y ELEVACION S.L – Distribuidor Puertas industriales.**

Fechas: **MAY'12 – DIC'14**

Posición: **EJECUTIVO DE VENTAS**

Principales funciones:

- Comercialización de puertas industriales seccionales, rápidas enrollables, apilables, puertas de cristal, cierres enrollables, etc. en Madrid y Zona Centro.
- Target de visitas y prospección de mercado: obras, talleres mecánicos, plantas logísticas, grandes reformas. Asesoramiento sobre el producto que mejor se adapte a sus necesidades, y ofreciendo nuevas opciones con las que ampliar el portfolio. Presentación de ofertas en base a la memoria de obra.
- Interpretación de planos para el cumplimiento de la normativa de instalación
- Instalación de 100/200 puertas industriales al año, incluyendo puntos de carga.

- Amplia cartera de clientes.
- Facturación anual: 450.000 Euros.

Empresa: **PUERTAS MABOR S.L – Distribuidor de puertas seccionales y cortafuegos**

Fechas: **SEP 09 – ABR 12**

Puesto: **TÉCNICO COMERCIAL**

Principales funciones:

- Comercialización de puertas cortafuegos, así como entrada a vivienda y chapa/trasteros.
- Visitas de obras, basándonos en memoria de obra y ofertando las necesidades del cliente.
- Prospección de mercado. Visitas a oficinas de ingeniería y jefes de compras.
- Interpretación de planos para el cumplimiento de la normativa de instalación.
- Contratación 10/15 obras mensuales
- Amplia cartera de cliente de jefes de compras y jefes de obra
- Facturación anual: 700.000 euros

Empresa: **HÖORMAN ESPAÑA – Fabricante Internacional de puertas industriales y domésticas seccionales, cortafuegos, rápidas, etc.**

Fechas: **SEP 08 – SEP 09**

Puesto: **COORDINADOR DE MONTAJES**

Principales funciones:

- Coordinar equipo de montajes de los productos de Höorman: puertas, tanto industriales como domésticas, puntos de carga y motores.
- Control de partes de trabajo de equipos de montaje diario, así como facturación mensual, cuadrando con dichos partes y reportando a central de Barcelona. Conseguir objetivos del montaje sin incidencias y envío de documentación mensual revisada.
- Presentación de documentación y permisos del equipo de montadores en la obra.
- Alquiler de medios auxiliares para montaje de los productos.
- Interpretación de planos para el cumplimiento de la normativa de instalación.
- Finalización del proyecto con los requerimientos y plazos establecidos, sin incidencias.
- Aseguramiento de disponibilidad de materiales, permisos del equipo de montadores y entrega de documentación para montaje.
- Facturación anual: 2 Mill. Euros

Empresa: PUERTAS MABOR, S.L. – Distribuidor de puertas seccionales y cortafuegos

Fechas: MAY 06 – SEP 08

Puesto: COMERCIAL INSTALADOR

Principales funciones:

- Asesoramiento a los clientes sobre el producto más adecuado a sus necesidades, ofreciendo la solución de montaje más adecuada al cliente.
- Montaje de mecanismos de puertas cortafuegos como barras anti-pánicos, ojos de buey, selectores de cierre.
- Venta a particulares y empresas en punto de venta.
- Interpretación de planos para el cumplimiento de normativa de instalación.
- Ampliar cartera de clientes en un 100 %, debido a dicho asesoramiento.
- Facturación anual: 700.000 Euros

Empresa: AHORRAMAS (GRUPO IFA) – Cadena líder de Supermercados

Fechas: FEB 97 – ABR 04

Puesto: RESPONSABLE DE PEDIDOS

Principales funciones:

- Responsable de equipo de 10 personas.
- Recepción de pedidos de todas las tiendas a la Plataforma Central.
- Organización de los pedidos por rutas y salida de reparto.
- Verificación de carros preparados asignados a cada ruta y corrección de posibles incidencias.
- Carnet de manipulador de alimentos
- Promoción interna de Preparador a Responsable.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Normativa de cumplimiento del organismo de control autorizado para la instalación de depósitos de Gas (OCA)

Master en Dirección de Marketing y Ventas en EAE Business School – Univ. Rey Juan Carlos.
Año 2012 – 2014

Contabilidad Financiera y de Sociedades. IMAF. Duración 470 horas. Año 1995

Paquete Microsoft Office (Word, Power Point, Excell)

OTRA INFORMACIÓN

Carnet de conducir Y Vehículo propio

Movilidad Geográfica

