



ID-56767 DANIEL

07840 Santa Eularia del Riu

RESUMEN

Soy un agente comercial, con una amplia experiencia en el sector de la alimentación y horeca, habituado a trabajar bajo presión y en busca continuada de superar mis objetivos y satisfacer las necesidades del cliente.

DESTREZAS

- Relaciones fluidas con los clientes
- Gestión simultanea de varias cuentas
- Cartera propia de clientes potenciales
- Habilidad negociadora
- Dominio de nuevos medios y tradicionales
- Persona resolutiva y con ideas frescas
- Gran visión de las necesidades de mercado

EXPERIENCIA

- 2012-2013** Funciones de autoventa en **PANRICO DONUTS**, captación, venta y servicio de reposición en la ruta de Sant Antony de Portmany en Ibiza.
- 2014-2017** Inicio mi experiencia dedicada totalmente al mundo comercial en la multinaciones **Golosinas Vidal**, bajo el nombre de **GLUCK & SWEET**; Desde el inicio esta empresa apostó por mi y no defraude, comencé realizando sustituciones en ruta en la zona de Madrid, Avila y Segovia y termine realizando la ruta de Madrid Centro con dedicación al completo durante todo el año. Fue una gran experiencia para enriquecer mis conocimientos comerciales y poder tener otra visión del mundo comercial fuera de las islas baleares. Es una gran empresa la cual me ha ayudado mucho a crecer y estoy agradecido de ello.
- 2017-2020** Tras mi vuelta a Ibiza inicio el proceso de selección en **PEPSICO** para cubrir la vacante de comercial en la zona de SANTA EULARIA DEL RIO. Consiguiendo con éxito la plaza, una gran empresa en la cual consigo

madurar comercialmente y me ayuda a conseguir la confianza total a la hora de llevar a cabo negociaciones a más gran escala.

Mis funciones diarias eran la gestión de la ruta diaria asignada, captación de nuevos clientes, negociación de lineales en el canal alimentación, gestión de cobros e introducción de nuevas referencias.

Termino mi relación laboral por cierre permanente de la delegación en Ibiza motivada por el COVID.

05-21/11-21 Comienzo a trabajar como comercial para La Menorquina, en cual me ascienden a Promotor en la isla al mes de incorporarme, cambiando mis funciones habituales de preventa, gestión de cobros etc. a Captación de clientes nuevos, apoyo a los comerciales introduciendo referencias y negociación de precios y lineales con cadenas de retail, encuestas y otras funciones más administrativas.

12-21/Act. Comienzo a trabajar en Coca Cola Europacific Partners, como desarrollador de mercado, mis funciones a desempeñar son:

- Gestión de crecimiento y seguimiento de la cartera de clientes.
- Captación de nuevos clientes
- Renovación y Renegociación de condiciones comerciales de cada cliente.
- Coordinación y seguimiento del equipo comercial asignado
- Implementación de planes nuevos en el mercado.
- Gestión de deudas y recobros.

Empresa 10, como buena multinacional, sabe cuidar al empleado, sin lugar a dudas, no tengo queja alguna que me pueda motivar a realizar algún cambio de empresa, exceptuando que , no realizan contrataciones fijas, y al estar con un contrato de obra y servicio (y no fijo) está sería la única variable que me hiciera plantearme un cambio laboral.

FORMACIÓN

GRADUADO ESCOLAR IES CEPA PITIUSES

BACHILLERATO IES CASTILLA LA MANCHA

FP ADMINISTRACION EN IES LA SAGRA

GRADO HISTORIA hasta 2do año en UNIVERSIDAD COMPLUTENSE MADRID

CATALAN NATIVO

INGLES FLUIDO