

DATOS PERSONALES

ID-53082

Fecha Nacimiento: 27/01/1972

Dirección: Madrid



FORMACION ACADEMICA

- Trabajo Social (Universidad complutense de Madrid 1992 a 1997). No finalizada
- COU y selectividad. Instituto Juan Gris de Móstoles
- Curso de Publicidad y Marketing (Septiembre 2005 - Diciembre de 2005) 100 horas
- Carnet de Manipulador de Alimentos.

EXPERIENCIA LABORAL

Delegado Comercial/ Key Account Manager en Makro (Octubre 2015 - Noviembre 2019)

Funciones:

Implementar y realizar el seguimiento de la estrategia comercial definida por la compañía.

Especialista en producto fresco.

Búsqueda y captación de nuevos clientes.

Incrementar la venta, lealtad y la cuota de Mercado de los clientes, mediante un trato directo, cercano y personalizado.

Fidelización de la cartera de clientes asignada.

Informar al cliente sobre las soluciones y herramientas, que la compañía ofrece para su negocio.

Anticiparse a las necesidades del cliente.

Análisis de resultados en términos de venta y rentabilidad, y promover planes de acción si fueran necesarios.

Mantener la base de datos actualizada.

Responsable Comercial en Asoc Empresarios de Hostelería de la CAM "Laviña" (Marzo 2012 - Octubre 2014)

Funciones:

Asesoramiento y gestión de empresarios, seguimientos de resultados comerciales y ampliación y mantenimiento de cartera de clientes.

Restaurante Gambrinus. Propietario: Encargado (Enero 2008 - Enero 2012)

Comercial/ Jefe de Ventas en Grupo Leche Pascual (Agosto 2005 - Enero 2007)

Funciones:

Previsión de ventas, organizar y dirigir un equipo comercial, implantación, control y presentación del producto, gestión y negociación, seguimiento de clientes y ventas, planificación de las operaciones de los equipos de venta, evaluación del rendimiento.

Comercial/ Jefe de Ventas en Pepsi S.A (Julio 2001 - Julio 2005)

Funciones: Gestión de logística y administración de ventas, seguimiento de los resultados de los comerciales y optimización de los márgenes, previsión de las ventas y fijando objetivos de los equipos de venta, control de los márgenes de contribución promedio, control de la calidad de las visitas en terreno.

Propietario director comercial en Revista deporte local (Febrero 2008 - Julio 2001)

Jefe de ventas en Periódico Sur Madrid (Febrero 1995 - Enero 1998)

NEGOCIOS EMPRENDIDOS

Taberna Santorini, Agosto 2013 hasta Abril 2015.

Restaurante Platinum, Enero 2011 hasta Abril 2013

Restaurante Gambrinus, Enero 2008 hasta Enero 2012

CAPACIDADES Y APTITUDES PERSONALES

- Buena actitud para trabajos en equipo - Capacidad de organización y resolución de problemas, tanto en hostelería como a nivel comercial de promoción de productos, captación de clientes y política comercial en general. - Orientación a resultados, análisis y solución de problemas, trabajo bajo presión.

OTROS

- Programas informáticos: Nivel usuario paquete Office.
- Inglés nivel medio.
- Carnet de conducir B.