

CURRICULUM VITAE

JUAN GABRIEL ID 59705

Lugar y fecha de nacimiento: Valencia, 1 de Julio 1979



FORMACIÓN ACADEMICA

- **1999-2001**
Título de Ciclo Formativo en Grado Superior de Administración de Sistemas Informáticos en I.E.S. Ausias March de Valencia.
- **1998**
Curso de Orientación Universitaria, por el I.B. Orriols de Valencia.
- **1994-1997**
Título de Bachillerato, por el I.B. Orriols de Valencia.

EXPERIENCIA LABORAL

- **Julio 2014 – Actualmente**
Gallina Blanca - GBFoods Food Service
Sales Promotion Agent
 - ✓ Visitar puntos de Consumo (bares, restaurantes y pequeña hostelería) de la ruta asignada promocionando los productos de foodservice.
 - ✓ Planificar con antelación qué puntos de consumo visitará cada día
 - ✓ Proporcionar información al departamento de trade marketing de las características de cada punto de consumo (dimensiones del establecimiento, número de menús servidos por día, tipo de carta etc) para que desde central se analice la potencialidad del cliente.
 - ✓ Promocionar los productos de la división para aumentar el número de referencias que cada punto de consumo compra a su distribuidor y aumentar la rotación de productos.
 - ✓ Hacer pequeñas demostraciones culinarias para explicar los usos y características de los productos de foodservice en cada punto de consumo.
 - ✓ Establecer una buena relación con los preventistas de su distribuidor y recordarles las promociones de productos de foodservice con el fin de que tengan presentes los productos de la división cuando visitan los puntos de consumo para recoger los pedidos
 - ✓ Reporting de las ventas diarias al Sales Manager.
 - ✓ Desarrollar buenas relaciones y fidelizar a los clients.
 - ✓ Planificación y análisis de actividades SellOut.
- **Enero 2009 – Septiembre 2013**
BOFROST, S.A.
Autoventas
 - ✓ Comercialización de los productos de la empresa a través de venta directa domicilio
 - ✓

La fidelización de clientes con visitas quincenales y la captación de nuevos consumidores que amplíen la cartera de clientes asignada en cada zona de venta.

- **Marzo 2007–Junio 2008**

ING National Nederlanden

Asesor financiero

- ✓ Búsqueda y captación de clientes mayormente entre profesionales y autónomos.
- ✓ Análisis de mercado para la distribución y venta de los productos de la empresa.
- ✓ Asesoramiento y venta de los productos financieros y seguros.
- ✓ Seguimiento de la cartera de clientes

- **Noviembre 2004–Marzo 2007**

Inmobiliaria Elinver

Administrativo y responsable de ventas

- ✓ Responsable de gestionar equipo de comerciales, encargado de atender y asesorar a clientes así como de la tramitación de los expedientes, realizando un seguimiento de los objetivos marcados.

- **Junio 2002–Noviembre 2004**

RAFIA INDUSTRIAL

Administrativo

- ✓ Administrativo en Almacén realizando tareas administrativas con apoyo en producción y almacén, control de albaranes y de stocks, manejando transpalet tanto eléctrico como manual y atención telefónica a proveedores y clientes

INFORMÁTICA

- Amplio conocimiento de informática básica: Instalación y gestión de hardware y software.
- Conocimientos del paquete office (Word, Excel, Access, Powerpoint...)
- Programación:
 - ✓ Lenguajes: C++, SQL, ASP.
- Retoque fotográfico:
- ✓ Adobe Photoshop CS6, Adobe Lightroom CC .

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Curso de formación teórica de 56 horas para ventas como comercial/colaborador en el departamento de Informática a cargo del Hipermercado Alcampo Bonaire de Aldaia (Marzo 2001)
- Curso de manipulador de alimentos a cargo de la empresa BOFROST, S.A.

IDIOMAS

- Inglés: nivel elemental.
- Valenciano: Natal.

OTROS DATOS DE INTERES

- Carnet de conducir A y B
- Vehículo propio
- Disponibilidad inmediata