

CURRICULUM VITAE

ID-59002



DATOS PERSONALES

FECHA DE NACIMIENTO: **26/06/1987**
EDAD: **34 Años**
DIRECCIÓN: **30009 - Murcia**
ESTADO CIVIL: **soltero**
NACIONALIDAD: **española**
PERMISOS DE CONDUCIR: **B, A1, A, BTP-Coche propio**

FORMACIÓN ACADÉMICA

Fechas: **2019/2021**
Estudios: **Grado superior en Marketing & Publicidad**
Centro: **IES Carlos III**

Fechas: **2011/2015**
Estudios: **Relaciones Laborales, Recursos Humanos**
Centro: **Universidad de Murcia**

Fechas: **2008/2010**
Estudios: **Bachillerato de Ciencias Sociales**
Centro: **IES. Isaac Peral**

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Cursos de aplicaciones informáticas y nuevas tecnologías por el Sef en 2012.
- Curso de marketing y posicionamiento web por el Sef 2011.
- Curso de protocolo y gestión de clientes por el Sef en 2010.
- Curso de programación en Android por el Sef en 2014.
- Curso de programación en java por el Sef en 2014.
- Curso de programación en PHP por el Sef en 2014.
- Curso de community manager por MSH. En 2015.
- Curso de marketing en redes sociales por MSH en 2015.
- Curso de Habilidades de Coaching por el Sef en 2015.
- Curso de Técnicas de negociación por el Sef en 2015.
- Curso de Gestión de equipos y liderazgo por el Sef en 2015.
- Curso de programación en Android por el Sef 2016.
- Curso de negociación por el Sef 2016.
- Curso de altas habilidades comerciales por ISG 2017
- Curso de formador de formadores por Motorola 2018.
- Curso de formación customer dreams por 2018.

CONOCIMIENTO DE IDIOMAS

Idioma: inglés
Nivel: B2 Usuario Independiente Intermedio.

CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

Conocimientos avanzados todo lo referente al paquete Office: Microsoft Word, Access, Excel, PowerPoint. Contabilidad.
Nivel: Alto

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Área Manager

Gestor de cuentas y activación de nuevas cuentas de clientes. Detectar las necesidades de los clientes dentro del **Canal Horeca**. **Funciones:** Llevar a cabo planes para cubrir las expectativas de los clientes. Negociar acuerdos comerciales. Análisis de investigación de mercado y de competencia. Ganar espacios comerciales y referencias sobre la competencia. Trabajar para aumentar la satisfacción de los clientes. Reducir el número de abandonos de las cuentas y Generar nuevas oportunidades de venta.

Empresa: **PEPSICO**.

Desde septiembre de 2012 hasta junio de 2016.

Field Sales Account Manager

Gestor de cuentas y activación de nuevas cuentas de clientes. Detectar las necesidades de los clientes dentro del **Canal Horeca**. **Funciones:** Llevar a cabo planes para cubrir las expectativas de los clientes. Negociar acuerdos comerciales. Análisis de investigación de mercado y de competencia. Ganar espacios comerciales y referencias sobre la competencia. Trabajar para aumentar la satisfacción de los clientes. Reducir el número de abandonos de las cuentas y Generar nuevas oportunidades de venta.

Empresa: **Pernod Ricard**

Desde marzo de 2016 hasta junio de 2017.

Área Manager

Gestor de cuentas y activación de nuevas cuentas de clientes. Detectar las necesidades de los clientes dentro del **Canal Consumo**. **Funciones:** Llevar a cabo planes para cubrir las expectativas de los clientes. Negociar acuerdos comerciales. Análisis de investigación de mercado y de competencia. Ganar espacios comerciales y referencias sobre la competencia. Trabajar para aumentar la satisfacción de los clientes. Reducir el número de abandonos de las cuentas y Generar nuevas oportunidades de venta.

Empresa: **Hijos de Rivera**.

Desde septiembre de 2017 hasta junio de 2020

Field Sales Account Manager

Gestor de cuentas y activación de nuevas cuentas de clientes. Detectar las necesidades de los clientes dentro del **Canal Horeca**. **Funciones:** Llevar a cabo planes para cubrir las expectativas de los clientes. Negociar acuerdos comerciales. Análisis de investigación de mercado y de competencia. Ganar espacios comerciales y referencias sobre la competencia. Trabajar para aumentar la satisfacción de los clientes. Reducir el número de abandonos de las cuentas y Generar nuevas oportunidades de venta.

Empresa: **DIAGEO**.

Desde Mayo de 2020 hasta Junio de 2022.

OTROS DATOS DE INTERÉS

Extrovertido, buena presencia, responsable y con facilidad para trabajar en equipo.

Disponibilidad total, sin problemas de desplazamiento, facilidad de adaptación a cualquier puesto requerido.