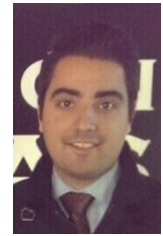


ID-43491 SERGIO

Fecha Nacimiento: 03/07/1991
Nacionalidad: España
Dirección: San Juan de Aznalfarache (Sevilla)



Perfil Profesional

Soy una persona muy exigente y ambiciosa, siempre quiero mejorar y hacer lo mejor posible el trabajo a desempeñar.

Experiencia profesional

Sept 17- Act Kraft Heinz Company (Sevilla)

Empresa: Empresa de alimentación en la categoría de Salsas

Cargo: *Distributors Executive Food Service Andalucía*

Función: Venta y seguimiento a clientes de distribución y clientes directos de hostelería en las regiones de Andalucía, Extremadura, Ceuta y Melilla. Desarrollo de la distribución en las zonas asignadas con captación de nuevos distribuidores por zonas, incrementando la venta en las zonas menos desarrolladas. Creado mapa de distribución acorde a las necesidades capilares de la zona. Cerrar acuerdos con grandes cuentas a través de los distribuidores.

May 16 Sept17 J. García Carrión (Madrid)

Empresa: Bodega de vinos y fabricante de zumos

Cargo: *Gerente de ventas regional en canal HORECA*

Función: Venta y seguimiento a clientes de distribución y clientes directos de hostelería en las provincias de Guadalajara, Cuenca, Soria y Corredor del Henares (Madrid). Amplio portfolio de vinos de las marcas del Grupo y la marca Don Simón controlando su distribución en el canal HORECA y Alimentación Tradicional en las zonas asignadas.

Sept 15 Abr16 J. García Carrión (Madrid)

Empresa: Bodega de vinos y fabricante de zumos

Cargo: *Promotor Comercial en canal HORECA*

Función: Venta y promoción en el sector de la restauración de las diferentes marcas de vinos de Bodegas J. García Carrión. Elaboración de informes de resultados. Visitas con los preventas de los distribuidores para apoyo en la venta.

May 15 Sept15 Halcourier (Madrid)

Empresa: Empresa de reparto de paquetería y mensajería

Cargo: *Ejecutivo de cuentas*

Función: Venta de servicios de transporte de paquetería y mensajería a empresas. Mantenimiento de cartera de clientes actuales y recuperación de antiguos clientes. Preparación de ofertas. Gestión de reclamaciones.

Oct 13 Oct 14 Automóviles Citroën España (Pinto)

Empresa: Centro Logístico avanzado de Piezas de Recambios PSA Peugeot Citroën

Cargo: *Becario Dpto. Gestión y Relación con los clientes*

Función: Atención de llamadas y correos. Litigios. Reclamaciones de Piezas. Trabajos administrativos. Ayuda a la Red de Concesionarios.

Formación académica

- 2012-2014 Técnico Superior en Comercio y Marketing**
Escuela Comarcal Arzobispo Morcillo en Valdemoro
Logística, Marketing, Compras y Ventas, etc.
- 2010-2012 Bachillerato**
IES Vicente Aleixandre de Pinto
Rama de Ciencias Sociales

Cursos superiores realizados en Escuela de Empresa:

- Curso superior en Habilidades Sociales y Gestión de los Recursos Humanos 250H (2014)
- Curso de Seguimiento Comercial y Fidelización de los clientes 180H (2014).
- Curso superior en Técnicas de Negociación 250H (2015)

Idiomas

Inglés: Nivel B2 adquirido con la asignatura de inglés del GS. Oral y escrito. Curso de inglés B2 2018/19 LearnLight.

Informática

SAP: Nivel avanzado. Módulo SD, Administración de Ventas
P. Office: Nivel avanzado de Access, Excel y Word.

Otros datos de interés

Carnet de conducir B y A1 con vehículo propio. Disponibilidad total para viajar y cambiar de residencia.