



Profesional con un grado FPPII en administración y más de 10 años de experiencia en el mundo Comercial y Ventas en el área Cataluña principalmente y también resto de España en multinacionales en varios sectores, (alimentación, telefonía fija y móvil, y turismo). He logrado incrementos importantes en mi cartera de clientes, superar mis objetivos y lanzar nuevos productos en varios canales manteniendo la posición entre el top ten de ventas a nivel nacional.

Experiencia en contratación de proveedores, reservas grupales y de negocios, abrir nuevos mercados de habla árabe y francés.

Trabajo bajo presión, perseverante, innovador, analítico.

Formador y Supervisor de equipos de ventas.

Grado Superior, FPPII en Administración de Empresas.

Idiomas: Árabe (lengua materna), Castellano y francés (nivel alto), Inglés (nivel comprensión y lectura medio, conversación básico), Holandés (básico).

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Enero 2023-Junio 2023: Key Account Manager (Timeless Natura)

Gestion las cuentas claves de la compañía, captación de nuevas oportunidades de negocio, análisis de mercado, presentación propuesta, negociación y cierre, desarrollo de medidas para alcanzar los objetivos acordados (clientes y productos), gestión técnico comercial de proyectos y clientes en cartera, coordinación con otros departamentos de la compañía, identificación y apertura de nuevos canales de venta.

Sector Alimentación:

Octubre 2022-Diciembre 2022 : Comercial Proyecto Grupo Mahou y +Bar (Horeca)

Contratación de los servicios de la liga, ventas de mobiliario de hostelería y productos del grupo mahou.

Agosto 2022-Septiembre 2022: Comercial señor mercado frances. Alcoaxarquía (Suplencia)

Captación y seguimiento de clientes, gestión y negociación con clientes internacionales, Gestión de pedidos y presupuestos, resolución de incidencias...

Mayo 2021- Mayo 2022 : Gestor de cuentas-Comercial Carrefour (Supeco)

Gestión de clientes profesionales, ventas, seguimiento, negociaciones, estudio de mercado, cobros, facturación, logística, apertura de nuevas cuentas, etc...

Julio 2017-Diciembre 2018: Supervisor Promotor Grefusa

Funciones: Formación de vendedores, gestión de los distribuidores, mejorar los puntos de venta, alcanzar los objetivos de venta de la compañía, crear promociones especiales con el equipo de marketing, apertura de nuevas rutas, estudio de mercado competencia y precios.

Enero 2017-Julio 2017: Comercial Promotor Proyecto Red Bull y Font Vella

Funciones: Visitas diarias a mi cartera de cliente, ventas, introducción de nuevas referencias, merchandising y visibilidad de los productos, apertura de nuevos clientes, estudio de mercado, degustaciones...

Septiembre 2015-Diciembre 2016: Comercial y ventas. Goya. s.l

Funciones: Gestión comercial de la zona (Catalunya, Aragón, Comunidad valenciana), Ventas, visitas diarias a clientes (Canal horeca y tiendas tradicionales) y distribuidores, captación de nuevos clientes, mantenimiento de la cartera, estudio de mercado (precios, competencia, necesidades de los consumidores), planificación de visitas (clientes y distribuidores), generar pedidos, cobros de facturas, cierre de acuerdos con mayoristas

Julio2012- Julio2015: GPV Comercial. Mondelez international España (Ex Kraft Foods)

Funciones: Ventas, asegurar la excelencia en la ejecución de lanzamientos de los productos en las categorías (chicles, caramelos, chocolates y galletas), mejorar la visibilidad y optimizar el surtido de los productos , alcanzar los objetivos de distribución y merchandising en punto de venta colocando el material expositivo y PLV adecuado, capitalizar el espacio de los puntos calientes para todas las marcas , fortalecer la colaboración y establecer relaciones win-win con los clientes y con la fuerza de ventas de los mayoristas

Sector Tabacalero:

Noviembre 2019- Enero 2021: Field sales executive (Coach) Philip Morris

Funciones : Embajador de marca , Ventas , dar apoyo a los equipos , introducción y presentación del producto, seguimiento y fidelización de los clientes, soporte post venta, estudio de mercado....

Sector Turismo:

Febrero 2019-Septiembre 2019: Business Sales Manager 11 Travel Group

Funciones: Responsable de ventas y contratación de proveedores en el mundo del turismo y servicios para viajes de placer o de negocios en Italia, España y Reino Unido. Responsable de DMC, Eventos de negocios, Eventos musicales, deportivos y incentivos corporativos para profesionales.

2006-2008. Asesor de viajes. Italspain SL:

Funciones : Ventas , asesoramiento y gestión de reservas , contratación del alojamiento , hoteles , hostales, albergues etc, buscar nuevos proveedores , abrir nuevos mercados principalmente en países de África, y de habla árabe y francesa, buscar agencias minoristas, realizar ofertas, multimap, workshop, viajes de grupos y viajes de negocios.

Sector Telecomunicaciones:

Abril2010-Mayo2012: Comercial. Lebara Movil.

Funciones: Ventas, visitas diarias a mi cartera de clientes, control de stock, buscar nuevos clientes, gestión de los puntos de venta en el canal ético (locutorios), y en el canal retail (Tiendas de telefonía móvil como Telecor y tiendas de consumo como Schlecker y Maxi dia).

Enero2008-Marzo2010: Técnico Comercial. Liberty Voz S.L

Funciones: Atención a clientes, venta de tráfico de llamadas, venta de tarjetas, comercialización de operadores telefónicos, asistencia técnica a los clientes, instalación de equipos de telecomunicaciones.

FORMACIÓN Y DATOS ACADÉMICOS:

2001-2003: Grado Superior FPII Administración de Empresas

Technicien Spécialisé en Gestion d'Entreprises idioma Francés

L'institut Supérieure de Gestion et d'Informatique (Casablanca, Marruecos)

1998-2001: Bachillerato Científico

OTROS: Nivel alto en informática, Microsoft Office, programas de CRM, telefonía Móvil y fija, instalación de equipos de telecomunicaciones, antenas digitales y parabólicas.