



CURRICULUM

ID-52021

DATOS PERSONALES

Nacionalidad: Española
Fch. nac.: 19/06/1982
Domicilio: Madrid
Carnet de conducir tipo B

ESTUDIOS REALIZADOS

1996/2000 Bup-Cou (colegio fundación caldeiro) Madrid
2000/2003 Diplomatura ciencias de trabajo (escuela de estudios superiores arenal)
Dirección c/Arenal 19, Madrid. (no terminada)
2004/2005 Curso de Ventas y marketing (escuela de negocios nuevo retiro)

EXPERIENCIA LABORAL

9/2016 - 10/2019 Delegado Comercial zona centro y levante.

Cimbali máquinas para café

- Gestión y mantenimiento de cuentas nacionales y regionales de tostadores, distribuidores y cliente final en la zona de actuación.
- Elaboración de presupuestos.
- Ayuda al departamento financiero en la gestión de cobros.
- Presentaciones de porfolio y Actualidades a las cuentas dentro de mi zona de actuación.
- Gestión de sat en la zona de actuación (captación de sat, formaciones de maquinaria, estadísticas de reparaciones en tiempo y forma)
- Gestión y negociación de acuerdos comerciales anuales.
- Mantenimiento y ampliación de cuentas tanto en cliente directo como hostelería organizada (cadenas de restauración.)

- Formación de café y protocolo de trabajo a la red operativa del cliente (Hostelería organizada, cliente final y red comercial del tostador)
- Gestión del equipo comercial en las zonas de trabajo. (informes de ventas, mix por cliente, mejoras en departamentos, reuniones trimestrales, venta KPI's semanales y mensuales.)
- Asistencia y presupuesto para feria (hip/alimentaria, hostelco)
- Impacto de marca.
- Salida con los comerciales semanales y aleatorias para analizar tanto zona, como clientes y tique medio (margen de venta y oportunidad de negocio).
- Asegurar la estrategia de ventas diseñada por el Director mánager y política de empresa (valor corporativo) Negociación con cuentas nacionales y regionales de la zona de actuación.
- Presentación de porfolio.
- Presupuestos y condiciones comerciales anuales.
- Formación a la red de comerciales del torrefactor y a cliente final.
- Acompañamiento y visitas de cortesía a la red comercial rutas cliente final.
- Resolución de incidencias.

6/2014 - 8/2016 Gestor de distribuidores a nivel nacional

Maxxium España

- Planificación semanal con los distribuidores a nivel nacional.
- Acompañamientos semanales a las rutas comerciales del distribuidor, para incremento en volumen y referenciación de marcas tanto en distribuidor como cliente final.
- Apoyo y refuerzo en ruta para incrementar y referenciar marcas de la compañía.
- Apoyo directo con el equipo de trade marketing para realizar activaciones y promociones según consumo y tipología de clientes.
- Garantizar, potenciar y apoyar la venta del equipo ots en Madrid.
- Tareas de misterio, para verificar labor comercial realizada y obtener información en el punto de venta.
- Informes semanales de visita, diferenciación de locales, volumen y efectividad en visita, nº de referenciación de marcas por local.
- Informes de clientes aptos para la compañía a nivel nacional (activables.)
- Informes cualitativos del distribuidor, ruta, comercial y resultado de la semana.

02/2011 - 5/2014 Gestor de zona (captador)

Leche pascual (Calidad pascual)

- Incremento y mantenimiento de cartera.
- Visitas a puerta fría (horeca media alta y distribuidores).
- Acompañamientos semanales tanto a la red de ventas del distribuidor y de la compañía, para sacar un dato concreto y positivo de incremento y rotación del producto.
- Realización de presupuesto y modulador, para cesiones de maquinaria y contratos de larga duración.

- Introducción de nuevas referencias.
- Informes de competencia, visitas y pvp semanales.
- Informes de seguimiento de clientes, para controlar ratios y consumos del mismo.
- Optimización de visita y ruta.

01 /2008 - 02/2011 Gestor Punto de venta.

Dimalco (Maheso) Productos congelados.

- Visitas semanales a hipermercados, supermercados y tiendas especializadas.
- Visitas a restauración y colectividades.
- Vigilancia de roturas incidencias, acciones promocionales y chequeo de marcas y referencias negociadas a nivel regional y nacional en los diferentes espacios. (lineal, segundos lineales,plv y congeladores.)
- Toma de pedidos.
- Negociación e introducción de nuevas referencias, siempre con las directrices marcadas por la compañía.
- Gestión de cobros.
- Informes diarios de visitas y pedidos.
- Informes semanales, de competencia y acciones promocionales de la misma, pvp y mejoras dirigidas al punto de venta.
- Optimización de visita y ruta.

2/2004 - 12/2007 Comercial

Hostelería la antigua. Venta de embutidos, bebidas e impulso.

- Creación de cartera de clientes y seguimiento de la misma.
- Toma de pedidos.
- Gestión plv y merchán, dentro del canal tradicional.
- Introducción de nuevas referencias.
- Optimización de visita y ruta.
- Gestión de cobros.
- Informes de Competencia y pvp

INFORMATICA

Excel, Word, Power Point: Medio

Internet: Usuario habitual

IDIOMAS

Francés: Hablado Medio - Escrito Básico

Inglés: Básico