

ANGEL C.

Nacido el 7 de Junio de 1976
Piera



DATOS ACADÉMICOS

- **GRADUADO ESCOLAR**

Colegio Academia Cultura (L´Hospitalet del Llobregat) Barcelona

- **FORMACIÓN PROFESIONAL**

Instituto Academia Centro Catalán Comercial (L´Hospitalet del Llobregat) Barcelona.
Obteniendo Título de Técnico Administrativo.

FORMACIÓN ESPECÍFICA

- Curso de Merchandising nivel superior. Año 2003. Impartido por Esic, Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing. Con la obtención de diploma.
- Curso de Psicología de la Venta. Año 2004. Impartido por Esic, Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing. Con la obtención de diploma.
- Curso Sistema Informático SAP. 2013
- Curso de Sistemas Informáticos BackOffice, Nexus y Contour Cube. 2014
- Curso de Formación Excel Avanzado, Formulación y Tablas Dinámicas. 2016
- Curso de Formación Cuadro de Mandos. 2018

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CAFENTO COFFEE FACTORY S.L.U. 20014-2019

▪ Jefe de Equipo Catalunya. Gestión de equipo comercial en zonas de Barcelona, Lleida y Tarragona. Gestión de Auto ventas, comerciales, promotores y Asesor Barista. Asesoramiento comercial a clientes particulares, cadenas locales. Formación continuada tanto en su negocio como en Escuela de Pruebas y Formación. Gestión de ventas y cobros, profundidad de gamas, campañas por temporadas, novedades comerciales, pruebas de producto. Contratos de activos, contratos aportación económica, préstamos, etc... Seguimiento personalizado especial en clientes categoría A y B de la compañía. Captación y seguimiento activo clientes potenciales competencia tipo A y B.

MIQUEL ALIMENTACIÓN GRUP S.A. 2011-2014

- Delegado Comercial en la Zona de Catalunya Sur y Aragón. Gestión y Supervisión. Asesoramiento Integral en Clientes Señalizados, Franquiciados Integrales y Verticales en las líneas de negocio PROXIM, SUMA Y SPAR.
- Control de compras y ventas. (Marca propia, marcas exclusivas, cuentas de explotación, rappels, avales bancarios, fianzas, cobros, folleto ofertas local y nacional, monográficas, libro de Actividad Comercial, etc...)

NESTLE, HELADOS Y POSTRES S.A. 2005-2011

- Jefe de Ventas. Zona Barcelona y provincia. Gestión de ventas y de Equipo Comercial formado por 4 Preventas, 2 Auto ventas y Repartidores. Desarrollo control y gestión de cartera clientes particulares, cadenas locales y nacionales. Cartera masiva de clientes fijos y estacionales. Gestión de visibilidad, medios comerciales, campañas, formación, captación, cobros, etc...

ELPOZO ALIMENTACIÓN S.A. 2002-2005

- Gestión Comercial de aprox. Cartera 250 clientes particulares, cadenas locales y nacionales en la zona de Barcelona y provincia con un nivel de facturación elevado. Régimen de Autónomo.

OSCAR MAYER S.A - CAMPOFRIO ALIMENTACIÓN S.A. 2001-2002

- Gestión Comercial de aprox. cartera 200 clientes particulares, cadenas locales y nacionales en la zona de Barcelona y el Vallés con un nivel de facturación elevado.

DATOS DE INTERÉS

- Carnet de conducir B
- Vehículo propio.
- Conocimiento de sistemas Informáticos Nexus, Sap, Dropbox, Office, Offline, Winter, Excel , Formulación, Tablas Dinámicas, Word, Power Point, Drive, Contour Cube, Windows XP.
- Acostumbrado a trabajar por Objetivos y bajo presión.
- Acostumbrado a dirigir equipos comerciales y personas de diferentes perfiles.
- Acostumbrado a Dirigir clientes importantes y con perfil especial.
- Negociador y Dialogante.

IDIOMAS

- CASTELLANO. Lengua materna.
- CATALÁN. Lengua materna.
- INGLÉS. Escribo, leo y hablo. Nivel medio básico.