

CURRICULUM VITAE



DATOS PERSONALES

- Nombre y Apellidos: **Antonio Zambrano Calado**
- Fecha de nacimiento: **06-02-1979**
- Nacionalidad : **Española**
- Dirección: **Avda. Loyola Nº12 2ºDcha, Aranjuez (Madrid)**
- Código postal: **28300**
- Teléfono: **646 26 57 13 / 91 028 20 48**
- E-mail: **antoniodallabonas@gmail.com**
- Posesión del permiso de conducir B-A (17/Abril/2000).

FORMACIÓN ACADÉMICA

- ❑ **Máster en Periodismo Deportivo en Escuela Privada de Estudios PEVYPE. (2002-2004)**
- ❑ **Licenciatura de Periodismo en la Universidad Complutense de Madrid (1998/2002).**
- ❑ **Título de Graduado en Bachillerato: I.E.S Parla III en Parla (Madrid); en el curso académico 1997/1998.**
- ❑ **Título de Graduado Escolar: en el Colegio Gerardo Diego de Parla (Madrid); en el curso académico 1992/1993.**

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- * **27-Febrero 2017- 31 Enero 2020**

***SALESLAND* (Gestor Punto de Venta)**

Gestor Comercial dando soporte comercial en equipos de colaboradores externos para venta de producto financiero en estaciones de servicio de la red CEPSA, reportando directamente al responsable de zona en aspectos tanto cualitativos como cuantitativos. Venta directa y por colaboración en estaciones de servicio. Excelente trato tanto con expendedores, jefes de estación como con responsables territoriales de la compañía CEPSA.

- * **05 Mayo 2013- 26 Julio 2016**

**T.P.V.(Trade Promotions & Vending)
Grandes Superficies/ Outsourcing**

- * **DELEGADO COMERCIAL (120 personas a cargo)**

* **Tareas realizadas:** Negociaciones con clientes para gestionar sus productos en el punto de venta.
(Campofrío, Pascual, P&G,...)

* **Gestión de personal**(Asesoramiento, contratación, filtrado pre-contratación)

Gestión con Jefes Sección (Negociación de espacios, volumen de producto, cabeceras, posicionamiento y visibilidad del producto, cabeceras, góndolas)

Gestión Punto de Venta(Verificar los acuerdos comerciales, generar pedidos, asegurar la presencia y visualización de las referencias, reporte de las referencias de la competencia, PVP, Facings, Promociones, Folletos, PLV, Gestionar roturas de stocks, actuar de prescriptor ante el punto de venta e informar de toda la gama disponible, colocar PLV, garantizar la implantación correcta del planograma, negociar exposiciones, cabeceras, chimeneas, cumplir la ruta asignada y optimizar las visitas realizadas, comunicación y correcto seguimiento de las incidencias y mejorar la cuota de lineal). **Marcas Gestionadas** (P&G, Unilever, Heineken, Puig, Lactalis)

➤ **Del 04 Febrero 2005 al 18 Noviembre 2012:**

➤

CARREFOUR S.A. (+ de 70 personas a cargo)

Sector (Grandes superficies/supermercados)

Puesto desempeñado : JEFE TURNO

Tareas realizadas:

Gestión de Personal, Gestion Punto Venta, Negociación proveedores, Tareas administrativas

Puesto desempeñado : CONTROLADOR STOCK

Control Stock, Negociación con Proveedores, Control de roturas de Stock, Control PDV, Gestionar el punto de venta (Verificar los acuerdos comerciales, generar pedidos, asegurar la presencia y visualización de las referencias, PVP, Facings, Promociones, Folletos, PLV, Gestionar roturas de stocks, colocación de PLV, garantizar la implantación correcta del planograma, negociar exposiciones, cabeceras, chimeneas, cumplir la ruta asignada y optimizar las visitas realizadas, comunicación y correcto seguimiento de las incidencias y mejorar la cuota de lineal),estadísticas de venta

➤ **11 Septiembre 2000 a 31 Enero 2005:**

➤

Mercadona S.A.

Sector: (Grandes superficies/Supermercado)

Puesto desempeñado : GERENTE Diferentes Tiendas

Tareas realizadas:

Atención y gestión de supermercado

Atención al público,

Recepción de pedidos

Reposición

Cajas

Organización de equipo

Tareas administrativas

04 Febrero 1998 a 07 Septiembre 2000:

LA ANTIGUA BURGALESA FRUTERIA

Sector: Comercio-Alimentación (Canal Impulso)

Puesto desempeñado : ENCARGADO TIENDA

Tareas realizadas:

Pedidos (Realización y Compras)
Atención al cliente,
Reposición de productos
Tareas administrativas
Caja
Inv.Frescos

➤ **Del 04 Julio 1995 al 03 Febrero 1998**

SUPERMERCADOS SUPERMA

Sector (Canal Supermercado)

DEPENDIENTE/ENCARGADO

Tareas realizadas:

Atención al público y asesoramiento
Reposición
Realización de inventarios (Frescos / seco)
Cajas
Recepción de pedidos
Gestión de stocks
Control de roturas

OTROS DATOS DE INTERES

-Más de 20 años dedicados al canal retail en los cuales trabajé en la negociación con clientes de todas clases y todas las secciones que se puede encontrar dentro de un hipermercado o supermercado (Pascual, Colgate, Gallina Blanca, Heineken.....).
-Responsable y gestión de equipos de hasta 120 personas. Especialista en control y gestión del PDV, negociación de promociones dentro del PDV. Gestión de personal, dirección y coordinación de equipos en grandes superficies.
-Contratación de personal (Gpv's, implementadores, reponedores, promotoras)

- Realizaciones de Mystery Shopper para las diferentes empresas donde desempeñé mis labores.

-En mi último puesto dentro del sector comercio/alimentación , llevé a cargo más de 120 personas en las cadenas E-Leclerc, Alcampo, Carrefour, ECI distribuidas desde reponedores, implementadores, gpv's y jefes de equipo. Dentro de mis tareas, las más importantes que desempeñé fueron las negociaciones con directores y jefes de sección con GGSS para que la empresa a la que representaba, desempeñase sus labores dentro de sus centros, como reponedores a través de empresa outsourcing. Dentro de mis labores, es muy importante, la representación de los clientes(Puig, P&G, Unilever, Lactalis....) las cuales, confían para hacer las gestiones de reposición en los diferentes hipermercados y supermercados en todo el ámbito nacional, supervisando facing, precios y sus colocaciones, tanto en cabeceras previamente negociadas, como en pasillos centrales y en cada uno de los pasillos donde esté presente el cliente o marca, realizando labores de Gestor Punto de Venta.

-Gestor de Punto de Venta con más de 5 años de experiencia en el área comercial en el sector de la alimentación en importante empresa multinacional. Amplios conocimientos en la gestión, retención y fidelización de clientes. Persona autónoma, con capacidad para trabajar bajo objetivos, resolver incidencias y gran capacidad de negociación consiguiendo los resultados esperados por la compañía.

IDIOMAS

Castellano Nativo

Inglés Nivel Medio

INFORMÁTICA

- Informática: Word, Excel, Power Point, SPSS. (Nivel medio)