



ID-60606 ANTONIO

DELEGADO COMERCIAL

PERFIL PROFESIONAL

Orientado siempre a las ventas. Promoción de productos así como apertura de nuevos mercados. Muy capaz de hacerme responsable de la gestión comercial así como realizar el seguimiento postventa teniendo siempre una atención personalizada con el cliente. Proactivo y resolutivo.

EXPERIENCIA LABORAL

Delegado Nacional (05/2012- 09/2015)

Bodegas Toro Albalá SI

Administración y gestión de distribuidores a nivel nacional en una primera etapa. Responsable de negociación, apertura y seguimiento de clientes gran consumo y alimentación en una segunda etapa.

Gestor Punto de Venta/ Comercial Hostelería (12/2016- 02/2018)

Winche / Bacardí Spain

Representar la marca en las provincias de Córdoba y Jaén gestionando el cliente final a través de acompañamiento comercial con los distribuidores asignados.

Director Nacional (02/2018- 06/2021)

MustHave Sunglasses Spain

Diseñar y llevar a cabo estrategias comerciales. Crear presupuestos y elaborar previsión de ventas. Gestión de todo tipo de cuentas.

Gestor Punto de Venta/ Comercial Hostelería (06/2021- Actual)

Coca-Cola Europacific Partner / Tania Trade - Actualmente

Gestión de la zona gerencial de la marca y del ocio nocturno en Córdoba.

EDUCACIÓN

Universidad Cardenal Herrera CEU - Periodismo (sin finalizar)

Curso en Estrategia de Ventas

Curso en Técnicas de Negociación

Curso en Informática aplicada a la gestión Comercial 1y11

CONTACTO



[Redacted]



[Redacted]



[Redacted] Cordoba.

HABILIDADES

- Trabajo en equipo
- Gestión del tiempo
- Liderazgo
- Comunicación verbal
- Solución de incidencias

IDIOMAS

- Español
- Inglés