

CV-56860 GABRIEL

Español

27-05-1979

Permiso de conducir: B



CAPACIDADES. ¿QUÉ PUEDO OFRECER?

Me considero una persona con gran capacidad de superación.

Ambicioso y orientado a resultados.

Soy una persona educada, positiva y siempre responsable con mi trabajo.

Puedo ofrecer 20 años de experiencia, en el sector Horeca.

Conocedor de toda la isla de Mallorca, mis funciones siempre han sido las de captación, fidelización y crecimiento de mis clientes.

Estoy en un momento de mi vida, que me siento muy preparado y formado para afrontar grandes retos y poder tener una gran carrera profesional.

Capacitado para poder llevar equipos humanos y poder encabezar un proyecto empresarial.

Conozco todas las zonas de la isla de Mallorca y Menorca.

Gran capacidad de trabajo tanto individual como de grupo y con mis compañeros.

Estoy preparado para nuevos retos.

PUESTOS SOLICITADOS

Departamento de ventas.

FORMACIÓN

Estudios acabados, BUP Y COU.

Inicié diplomatura de Relaciones Laborales.

Nivel del inglés medio y hablado, básico

Informática nivel avanzado. Excel. Word, internet, emails.

He realizado cursos de ventas y muy conocedor del embudo de ventas.

EXPERIENCIA LABORAL

* Mi experiencia laboral más destacada está centrada en el sector Horeca.

Me inicié en Comercial Bordoy distribuidor de Estrella Damm, así como marcas destacadas como Solán de Cabras, Agama, Pago o Lacao entre otras.
Funciones realizadas comercial-preventista.

* Seguí mi andadura por el sector Horeca, en Bellsolà.

Ayudé a sacar adelante la delegación de Bellsolà aquí en Mallorca, haciéndola crecer y consiguiendo una buena cuota de mercado.

Mis funciones fueron las de promotor de ventas, haciendo funciones de alta de clientes, seguimiento de los mismos y crecimiento de la delegación.

También realicé funciones de Telemarketing y atención al cliente, ya que en la delegación todos colaborábamos en los diferentes ámbitos de la empresa.
Posteriormente trabajé directamente para el distribuidor de Bellsolà, Distribuciones Plomer, realizando las mismas funciones.

Mis ganas de progresar me llevaron a montar mi propia empresa Panidolç. Ha sido una de mis mayores experiencias, he visto el sector de las masas congeladas desde los diferentes ámbitos el empresarial y el comercial. Debido a la crisis y la fuerte competencia, decidí cerrar la empresa.

1. Mi última experiencia laboral es en Nespresso, como comercial para el sector Horeca en el mundo del café.

Actualmente gestiono Mallorca y Menorca.

Hago las funciones de captación y mantenimiento de cartera.

Mi cartera de clientes, en la mayoría son Hoteles, Agroturismos y casas rurales.

Una de mis principales funciones era el asesoramiento y poder aumentar la calidad del café que ofrecían a sus clientes, poder dar un valor añadido a nuestro producto.

Otra de mis áreas de trabajo, es el sector oficinas, en las cuales el café juega un papel muy importante y con potencial.