



JAVIER GÓMEZ BLANCO

Key Account Manager

Industrias Lácteas Manzano S.A (2022 – Sep 2025)

- Gestión estratégica en cuentas clave en retail y distribuidores
- Optimización de relaciones con clientes importantes
- Captación y fidelización de clientes estratégicos
- Optimización de presupuestos para maximizar rentabilidad
- Logros de cierres exitosos de acuerdos comerciales con clientes clave
- Toma de decisiones en mi área
- Implantación de estrategias comerciales en la gestión de cuentas clave
- Elaboración y análisis de presupuestos anuales
- Supervisión y coordinación de pedidos para garantizar plazos y calidad
- Resolución efectiva de conflictos con clientes
- Atención y seguimiento a clientes
- Creación y presentación de informes a la dirección
- Elaboración de planes account
- Implantación y desarrollo de la estrategia comercial para los diferentes canales

RESUMEN PROFESIONAL

Soy un profesional con experiencia en gestión de cuentas clave y venta.

Destaco por mi capacidad de adaptabilidad y mi excelente atención al cliente.

He logrado optimizar presupuestos y cerrar acuerdos comerciales exitosos en los canales retail y distribuidores, impulsando el crecimiento empresarial.

Conductor profesional

Taxi Madrid (2020 - 2022)

- Conductor de Taxi Madrid y VTC a tiempo completo

CONTACTO

647-77-55-05

Gomezblanco14@gmail.com

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Administración y dirección de empresas
- curso en Inteligencia Artificial
- Curso en gestion de costes
- Gestión de alérgenos
- APPCC Calidad y seguridad alimentaria
- Curso en Dirección estratégica y marketing en gestión de proyectos

OTROS DATOS DE INTERES

- Ofimática (Word, Excel, Power Point...)
- Análisis de datos con Power BI
- Contaplus
- Programa sistema Maitre
- Carne B
- Carne Taxi Madrid

Gerente y Socio Fundador

Sidrería La Norteña, S.L. (2009 – 2019)

- Supervisión de cuentas y pedidos
- Gestión eficiente de compras, inventario y control de stock
- Supervisión de procesos de reservas
- Supervisión y mantenimiento del material
- Cumplimiento de las normas de higiene y maipulación de alimentos
- Gestión eficaz de incidencias con clientes y empleados
- Cierres de caja y control de efectivo
- Gestión de personal, contratación, turnos y calendario vacacional

Gerente y Socio Fundador

Yeguada Hnos. Gómez, S.L. (2003 – 2012)

- Compra-venta de caballos en mercados especializados
- Organización de concursos ecuestres
- Supervisión y mantenimiento de la yeguada
- Supervisión de personal y coordinación de tareas

Gerente y Socio Fundador (Responsable Area Comercial)

Promociones Costa Cero, S.L. (2002 – 2013)

- Diseño de estrategias comerciales para aumentar la venta de propiedades
- Tramitación y aseguramiento de permisos requeridos para obra nueva
- Supervisión de presupuestos en el Dpto. Comercial
- Análisis y ajuste de objetivos para maximizar las ventas
- Búsqueda permanente de nuevas ideas para incrementar las ventas
- Recopilación de información sobre las propiedades
- Asesoramiento al cliente sobre los trámites y cuestiones relacionadas con los créditos hipotecarios
- Contacto con los clientes para organizar las visitas a los inmuebles
- Evaluación del mercado y definición del valor de las propiedades
- Venta de viviendas en el mercado inmobiliario
- Atención al cliente y Notarías
- Administración precisa y detallada de los presupuestos de las obras