

Fecha de nacimiento : 27/06/ 1971
Domicilio actual : Mataró
Estado Civil : Casado (2 hijos)
Carné de conducir B, A

CURRICULUM VITAE

Manel G.



Gestor comercial con solida experiencia en Venta Directa y distribución de productos y servicios, captación y prospección de clientes y la búsqueda de oportunidades de negocio. Clara vocación comercial, capacidad y experiencia para tratar al cliente. Gran orientación al cliente y objetivos, alta motivación por la consecución de objetivos. Con iniciativa, autonomía y capacidad de aprendizaje y liderazgo.

EXPERIENCIA LABORAL

2014- Actualidad SCHWEPPE SUNTORY, Promotor Hosteleria.

- Gestión y apoyo a la fuerza de venta del distribuidor oficial Schweppes, en el canal Horeca de la provincia de Barcelona. (Distribuidores gestionados : Euroestrellas, Vidico, Disbar, Darnés.)
- Implantar y supervisar las políticas comerciales y estratégicas marcadas por la compañía, con la aprobación y control de descuentos.
- Optimizar las herramientas proporcionadas por Trade para motivar el Sell Out, utilizando palancas promocionales y generar valor de marca así como la continua búsqueda de oportunidades de negocio.
- Visitas de acompañamiento en rutas de preventa y seguimiento de resultados.
- Implementar incentivos según campaña promocional a nivel individual o grupal.
- Gestión del Shell In mensual del distribuidor para alcanzar Forecast de la gerencia.
- Gestión directa de mayoristas y subdistribuidores.

2012- 2014 OCA Cert Instituto de Certificación, Gestor Comercial de servicios de certificación.

- Desarrollar la venta de servicios de certificación y auditoría.
- Prospección y captación de nuevos clientes, utilizando base de datos y campañas comerciales sobre producto o sector de actividad. Utilización de aplicación CRM.
- Trato directo con consultor/ prescriptor y auditores, búsqueda de sinergias.
- Realización de ofertas y su seguimiento, cierre de venta mediante contrato.

2010- 2012 Marzo Diez, S.L.U. Comercial.

- Venta directa de primeras marcas en pavimentos de parquet (Quick-Step, Pergo, Krono y Haro.) Prescripción de nuevos productos y asesoramiento al cliente.
- Prospección y captación de nuevos clientes, desarrollo de nuevo canal de venta y distribución externo, dentro de la compañía.
- Elaboración de procedimientos y procesos de trabajo para el funcionamiento del nuevo proyecto comercial, elaboración de tarifas, gestión de presupuestos, asesorando a dirección en la toma de decisiones.

2010- 2010 Maderas Gómez, S.A., Comercial.

- Venta al por mayor de madera, puertas y molduras.
- Gestión de cartera de clientes, previa segmentación, mediante visita presencial de tipo promocional, venta, seguimiento y fidelización de la zona de venta geográfica asignada.
- Elaboración de presupuestos, seguimiento de los mismos y cierre de venta.
- Gestión de pedidos, cobros y clasificación de riesgo y crédito de la cartera de clientes.

1999- 2010 Maderas Alpina S.A., Comercial.

- Gestión de cartera de clientes, previa segmentación, mediante visita presencial de tipo promocional, venta, seguimiento y fidelización de la zona de venta geográfica asignada.
- Elaboración de presupuestos, seguimiento de los mismos y cierre de venta.
- Gestión de pedidos, cobros y clasificación de riesgo y crédito de la cartera de clientes.
- Manejo diario de herramientas informáticas (Office y programa de gestión privado.)

1998- 1999 Aquaterrario del Valles III, Encargado Tienda

- Venta de animales de compañía y accesorios.
- Encargado de personal en tienda, supervisión y manipulación de animales vivos.
- Gestión del margen en el mercado de precios, compras, grupajes y negociación con proveedores.

1994- 1998 HobbyHortizoo, S.L., Responsable de Tienda.

- Venta de animales y plantas, introducción de productos de marca propia en tienda.
- Responsable y dirección de personal en tienda. Apertura de nuevos puntos de venta.
- Revisión y gestión de albaranes i facturas de proveedores.
- Gestión de compras de animales vivos y accesorios. Gestión de Stocks.

1993- 1994 Zoogarden, S.A. Dependiente de tienda en Gran Superficie.

- Venta de animales en tienda ubicada en centro comercial.
- Manipulación y mantenimiento de animales vivos, apertura y cierre diario de tienda.

1992- 1993 Setric Española de Acuariofilia, S.A., Dependiente.

- Venta y mantenimiento de animales. Montaje y mantenimiento de acuarios.

1991- 1992 Teixits de Punt J.J., S.A., Ayudante de Tejedor.

1989- 1991 Enríquez Liñán, S.C.P. Estampador textil.

- Manejo de máquina automática de estampación

FORMACION

- **Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial** (GESCO). ESIC (Instituto Superior de Marketing de Barcelona). 220 horas lectivas. 07/02/2014 – 27/07/2014.
- **Curso intensivo de Ingles.** British American Institute, 100 horas lectivas. 08/10/2012- 24/11/2012.
- **Postgrado Superior de Dirección de Ventas** (PSDV). ESIC (Instituto Superior de Marketing de Barcelona). 180 horas lectivas. 11/11/2011- 03/05/2012.
- **Curso de Atención eficaz de Quejas y Reclamaciones.** Grupo de Capacitación tecnológica. 2008.
- **Curso de Medidas y Presupuestos.** Consorci per a la Formació Contínua de Catalunya. (Confederació Catalana de la Fusta.) 15/04/2008- 11/07/2008.
- **Seminario. Coaching de ventas.** Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Barcelona. (Fundación AMEC.) 2004.
- **Curso de Vendedor y Técnicas de venta.** Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Barcelona. (Fundación AMEC.) 05/11/2004- 05/03/2005.
- **Curso Agente Comercial.** Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Barcelona. (Fundación AMEC.) 31/10/2003- 05/03/2004.

Ofimática : dominio de paquete office y Red internet. Inquietud por la tecnología.

Idiomas : catalán y castellano : Hablado y Escrito.