

IBRAHIN A. G.

Especialista Comercial y Desarrollo de Negocios

📍 Móstoles

ACERCA DE MI

Profesional orientado a resultados con más de 20 años de experiencia en gestión comercial en los mercados español y venezolano, especializado en el sector de alimentos y bebidas. Experto en la implementación de estrategias de ventas, prospección de clientes, y gestión de relaciones comerciales, logrando incrementos significativos en las ventas y la satisfacción del cliente. Habilidades comprobadas en negociación, liderazgo de equipos y análisis de mercado, con un enfoque constante en la mejora continua y la consecución de objetivos comerciales.

EXPERIENCIA LABORAL

Gestor de Mercado

Feb 2025 – May 2025

Mahou – San Miguel - Madrid – España

- Desarrollo y gestión de la cartera de clientes en la zona asignada, cumpliendo con los objetivos de penetración y cuota de mercado.
- Prospección activa y captación de 18 nuevos clientes, con enfoque en rentabilidad mediante volumen y estrategia de precios.
- Supervisión y cumplimiento del presupuesto comercial, garantizando resultados en volumen y márgenes establecidos.
- Resolución de 11 gestiones de deuda heredadas desde 2023, recuperando relaciones comerciales y evitando pérdidas económicas.
- Identificación y solución de incidencias con clientes relacionadas con proyectos de marketing no ejecutados, recuperando la confianza y fidelidad de los puntos de venta.
- Monitoreo de la competencia y retroalimentación interna para la toma de decisiones estratégicas.
- Diseño de propuestas comerciales personalizadas junto al equipo de Field Marketing, ajustadas a las necesidades del cliente.
- Realización de simulaciones para evaluar la viabilidad de inversiones en clientes, basadas en el consumo real o proyectado.

Comercial Horeca

Mar 2023 – Dic 2024

Transgourmet Ibérica - Madrid – España

- Prospección y captación de clientes en el sector HORECA (Hoteles, Restaurantes y Catering), generando una cartera de 60 nuevos clientes en la zona asignada.
- Análisis del mercado y segmentación de clientes para identificar oportunidades y diseñar estrategias personalizadas.
- Elaboración y presentación de propuestas comerciales adaptadas a las necesidades de cada cliente, asegurando su satisfacción y fidelización.
- Promoción y asesoramiento sobre los diversos canales de compra de GM Cash, impulsando el uso de soluciones óptimas para cada cliente.
- Colaboración con otros departamentos para garantizar una experiencia de cliente satisfactoria y alineada con los objetivos comerciales.
- Monitorización de la competencia y tendencias del mercado para ajustar estrategias de captación y retención de clientes.

Damaso Distribuciones - Sc. De Tenerife – España

- Prospección y captación de Nuevos clientes
- Implementación de estrategias comerciales adaptadas al punto de venta.
- Fortalecimiento de relaciones en puntos de venta, aumentando la satisfacción del cliente en un 15%, según encuestas de satisfacción.
- Identificación de oportunidades y propuestas de mejora en la visibilidad de productos.
- Supervisión de negociaciones y cumplimiento de acuerdos con clientes, manteniendo un 95% de éxito en negociaciones.
- Resolución eficiente de incidencias
- Gestión de información del cliente mediante herramientas de crm.
- Coordinación de lanzamientos de productos.

ESTUDIOS

Licenciatura en Administración de Empresas

Universidad Arturo Michelena

2013 – 2018

IDIOMAS

Español: Nativo

Inglés: B2

HABILIDADES

Duras

- CRM (Zoho, Salesforce)
- Excel Avanzado
- Análisis de Mercado
- Gestión de Proyectos
- Estrategias de Ventas
- Prospección de Clientes
- Negociación Comercial
- Gestión de Equipos
- Merchandising
- Gestión de Contratos

Blandas

- Comunicación efectiva
- Trabajo en equipo
- Resolución de problemas
- Liderazgo
- Adaptabilidad
- Atención al cliente

CERTIFICACIONES Y LICENCIAS

- Aspectos Básicos de Datos, Google (May 2024)
- Trucos Rápidos Excel, LinkedIn (Mar 2020)
- Lenguaje no Verbal Para Líderes, LinkedIn (Mar 2020)
- Gestión Estratégica de Crédito y Cobranza, Empowerment For Business (Ene 2018)
- Administración de la Fuerza de Venta, IESA (Mar 2017)
- Permiso de Conducir B