



Howard Vincent Puig

Leudo

howardvpuig@gmail.com

636914528

Calle Maestro Caballero, nº30, 1ºA
03009
Alicante

Fecha de nacimiento 1/12/1978

Permiso de conducir
B

Competencias

- Atención al Cliente ★★★★★
- Operación de Atracciones ★★★★★
- Gestión de Ventas ★★★★★
- Desarrollo Comercial ★★★★★
- Mentoría y Capacitación ★★★★★
- Fundamentos Académicos ★★★★★
- Educación Secundaria ★★★★★
- Gestión Empresarial ★★★★★
- Mantenimiento Técnico ★★★★★
- Ventas en Parque ★★★★★

Idiomas

- Español Nativo
- Inglés Intermedio

Comercial (preventa/promotor)

Experiencia

Operario de Atracciones 6/2001 - 9/2001
Terra Mítica , Benidorm (Alicante)

En Terra Mítica, trabajé en equipo para asegurar la operación y el mantenimiento de las atracciones, adaptándome a las necesidades del parque y de los visitantes. Mi experiencia incluyó la atención al cliente en diferentes puntos, lo que me permitió desarrollar habilidades de comunicación y resolución de conflictos.

Comercial venta directa y promotor 1/2002 - 2/2003
Queserías Bel & Queserías Ibéricas , Alicante

[Zona Levante y Albacete | 2002 - 2003] Responsable de Puntos de Venta & Preventista Impulsé el crecimiento y la rentabilidad de la compañía en la zona de Levante mediante la gestión estratégica de puntos de venta y el desarrollo comercial en Albacete. Mis logros clave incluyen: Expansión de la presencia de marca: Incrementé la visibilidad y disponibilidad de los productos en supermercados, tiendas especializadas y distribuidores en la región de Levante. Desarrollo de cartera de clientes: Capté y fidelicé nuevos clientes en Albacete, superando los objetivos de ventas establecidos. Optimización de la distribución: Coordiné eficazmente con equipos logísticos y comerciales para garantizar el suministro oportuno de productos y mejorar la rotación. Negociación y colaboración: Fortalecí las relaciones con clientes y distribuidores a través de estrategias de negociación efectivas y un enfoque colaborativo. Esta experiencia consolidó mis habilidades en gestión de ventas, desarrollo de mercado, negociación y gestión de relaciones con clientes en el sector de la alimentación.

Comercial (preventista/promotor) 2/2003 - 2/2020
Coca-Cola , Alicante

Coca-Cola Europacific Partners Alicante y provincia | 2003 - 2020 Preventista y Promotor Comercial Mi sólida trayectoria de 17 años en Coca-Cola me consolidó como un profesional resiliente y adaptable en el área comercial. Gestión de ventas y clientes: Lideré la planificación y ejecución de rutas de preventa, asegurando un servicio de alta calidad y el cumplimiento de objetivos de ventas, incluso en periodos de máxima actividad. Desarrollo de mercado: Implementé estrategias de captación y fidelización de clientes, optimizando puntos de venta y negociando con distribuidores, demostrando capacidad de adaptación a los cambios del mercado. Adaptabilidad y liderazgo: Gestioné con éxito diversas zonas geográficas, desde Alicante hasta la Costa, demostrando flexibilidad y liderazgo en situaciones de alta presión. Promoción de marca: Desarrollé e implementé estrategias de promoción en la zona sur de la provincia, manteniendo la eficiencia y la calidad en momentos de mayor demanda. Mi experiencia en Coca-Cola fortaleció mis habilidades comerciales, de gestión de clientes, trabajo en equipo y, fundamentalmente, mi capacidad para gestionar el estrés y mantener la calma en entornos altamente competitivos.

Actividades extracurriculares

Administrador y organizador del grupo:
"Actividades con niños de Alicante y
Alrededores" Realizando salidas todos
los fines de semana, con el único fin de
que los pequeños de la casa salgan al
campo y que se relacionen con mas
niños. De forma altruista desde el 2018

Mentor y asesor inmobiliario
Remax Inmomas , Alicante

2/2022 - Actualmente
trabajo aquí

Alicante | 2022 - Actualidad Asesor Inmobiliario & Mentor Mi pasión por el sector inmobiliario y mi perfil comercial me han impulsado a asumir un doble rol en Megagestión, combinando la gestión de ventas con la formación y mentoría de colegas. Asesoramiento inmobiliario personalizado: Captación de propiedades, gestión integral del proceso de venta y asesoramiento a clientes, demostrando un enfoque proactivo y orientado a resultados. Mentoría y desarrollo de equipos: Capacitación sobre el CRM y herramientas tecnológicas, contribuyendo al crecimiento profesional del equipo comercial y adaptándome a las necesidades individuales de cada miembro. Negociación y cierre estratégico: Gestión de negociaciones, asesoramiento en estrategias de venta y supervisión de procesos, maximizando el éxito de las operaciones y la satisfacción del cliente. Optimización de procesos: Implementación de herramientas digitales y metodologías innovadoras, impulsando la eficiencia del equipo y adaptándonos a las últimas tendencias del mercado. Mi experiencia en Megagestión ha fortalecido mi perfil vendedor, mi capacidad de liderazgo, mi compromiso con la mejora continua y, sobre todo, mi adaptabilidad a un sector en constante evolución.

Formación

- Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Alicante
Fecha de inicio: 1998 - Fecha de fin: 2001
- BUP y COU, Instituto Jorge Juan de Alicante
Fecha de inicio: 1993 - Fecha de fin: 1998
- Educación General Básica, Colegio San Fernando, Alicante
Fecha de inicio: 1985 - Fecha de fin: 1993