

ID-60279 Pedro

Madrid

Nacionalidad Española

Soy un profesional con amplia experiencia en gestión e implementación de planes comerciales y en supervisión y montaje de eventos.

Mi objetivo es desarrollarme y crecer en el ámbito comercial y de marketing, preferiblemente en empresas con implantación nacional.

EXPERIENCIA LABORAL

Marzo 2022 – Actualidad Responsable de Ventas
Miguel Merino Distribuciones, Vinos y Destilados

- Gestor integral clientes zona asignada
- Apertura nuevos clientes, seguimiento y control de ventas e incidencias derivadas de las mismas.

Enero 2018 – Enero 2022 Responsable Area Centro
Ginebras Oceánica Antigua

- Responsable negociación canal alimentación en Madrid capital
- Gestión integral de clientes Horeca, Distribuidores y tiendas gourmet
- Apertura y consolidación de nuevos clientes.
- Gestión de cobros e impagados.

Septiembre 2017- Enero 2018 Gestor Comercial
AV Vinos

- Gestión integral de clientes Horeca, Distribuidores y tiendas gourmet en Madrid centro y periferia.
- Apertura y consolidación de nuevos clientes.
- Gestión de cobros e impagados.
- Reportes a las bodegas Representadas.
- Catas y prescripción de maridajes.
- Visitas a bodegas con clientes.

Marzo 2016 – Septiembre 2017 Gerente
HAMPER GREENHOUSE, S.L.
Espacio multifuncional para eventos, reuniones y celebraciones.

- Gestión de personal, proveedores; responsable de eventos, agencias y empresas.
- Seguimiento y comunicación en redes sociales.

Febrero 2009 – Mayo 2015 Gestor de Ventas Delegación Madrid
IMPORT. EXPORT VARMA

- Desarrollar la cartera de clientes con producto y zonas asignadas.

- Gestionar presupuestos dirigidos a los canales de HO y Distribuidores.
- Asegurar el cumplimiento de los objetivos en marcas nacionales e importación.
- Conexión entre departamento comercial y mkt, ofertas.
- Control del límite de riesgo marcado por la compañía para el cierre de operaciones con clientes.
- Gestión de Grandes Cuentas de Hostelería en la Comunidad de Madrid de manera directa. Informes comerciales y marketing.
- Negociación y ejecución de presupuestos para el cierre de operaciones.
- Mantenimiento y fidelización del parque de clientes mediante acciones comerciales dirigidas al canal.
- Programación de eventos y seguimiento de los mismos (incluyendo gestión presupuestaria).

Sep 2007- Feb 2009

**Delegado de Área Comercial. Responsable Madrid.
BUDWEISER-GRUPO ESTRELLA DAMM**
Cervecería y Refrescos.

- Alimentación moderna marca Budweiser, distribuidores, horeca.
- Apertura y consolidación de nuevos clientes de marca.
- Responsable de equipo, planes, gastos, rutas.

Septiembre 1997- Marzo 2007

**Gestor de Ventas.
BACARDI ESPAÑA S.A.**
Bebidas Espirituosas.

- Mayoristas, horeca, grandes superficies.
- Captación de nuevos clientes, fidelización.
- Gestión de cobros e impagos.
- Implementación de planes de marketing y estrategia comercial.
- Promoción de nuevas líneas de producto. Análisis y prospección de mercado.
- Responsable de equipo, rutas, acciones.

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

Centro de Estudios Superiores, Sociales y Jurídicos Ramón Carande (Vicalvaro) – 1997

- Tercer curso de Estudios Empresariales, especialidad en Gestión Comercial y Marketing

Formación adicional:

- Cursos especializados en gestión de clientes
- Técnicas de negociación y desarrollo personal (Bacardí España, S.A.)(VARMA)
- Conocimientos informática avanzada a nivel usuario, entorno Windows: Excel, Word, PowerPoint ...
- Manejo las herramientas comerciales necesarias para analizar el desarrollo de mis funciones comerciales.

HABILIDADES PROFESIONALES

Gran capacidad de adaptación, don de gentes, y habilidad para trabajar en equipo.
Capacidad para trabajar sin supervisión y habilidades de liderazgo.

Inglés nivel medio.

Conductor de turismos y camiones C2, permisos: B, C, D & E.

Disponibilidad para viajar.