

ID-47933

Fecha de nacimiento: 20/01/1970

Localidad: Palma de Mallorca

FORMACIÓN ACADÉMICA

2019-2019	Academia Internacional School Marketing Internacional
2018-2019	Academia Internacional School Curso de Recursos Humanos
2016-2017	Universidad Alfonso X El Sabio Master en Dirección comercial y Marketing
2015	Escuela Superior Balear Formación específica de Gestión del Tiempo
2014	Escuela Superior Balear Formación específica de Gestión de Equipos
2013	Escuela Superior Balear Formación específica de Gestión del Excel
2012	Escuela Superior Balear Formación específica de Liderazgo
1988	Academia Fleming Bachiller

EXPERIENCIA LABORAL

2016- 2019 Transmadisa

Cargo: Director Comercial

Definir y dirigir las estrategias comerciales para alcanzar los objetivos, estableciendo los KPI's del equipo comercial necesarios para realizar su seguimiento y evitar posibles desviaciones.

Decisiones en el departamento de marketing para potenciar los puntos clave de la estrategia definida.

Estipular incentivos y remuneraciones del equipo de ventas, en función de sus objetivos cualitativos y cuantitativos.

Analizar el entorno y el desarrollo de nuevos productos y servicios en el mercado, así como a la competencia y al cliente potencial.

Control de presupuestos, gastos e inversiones.

Gestión de compras y control del estado en el departamento logístico.

2009- 2016 Transmadisa

Cargo: Jefe de ventas

Dirigir al equipo comercial, definiendo las formas de conseguir los objetivos y motivándolos.

Gestión de grandes cuentas, llevando a cabo la negociación y seguimiento de ellas.

Encargado del departamento de marketing y de supervisión de logística.

Colaboración en distintos asuntos al director comercial.

2008-2009 Comercial Bordoy

Cargo: Gestor comercial

Responsable de ruta, realizando las funciones de venta, cobros, prospección e implantación de plv en el punto de venta.

2006-2008 Atlas Copco

Cargo: Jefe de equipo

Responsable del equipo comercial, estableciendo las estrategias de ventas.

Gestión de grandes cuentas y clientes VIP.

2002-2006 Casa Julià

Cargo: Delegado comercial Hempel España

Organizar, realizar y controlar las operaciones comerciales mediante el contacto directo con los clientes. Preparación de esquemas de pintado y gestión post venta.

1999-2002 Makro

Cargo: Vendedor especializado

Atención al cliente y ventas en sala.

Gestión de pedidos a proveedores y control de stock.

1988-1999 Frutas del campo

Cargo: Gerente

Gestión de pedidos proveedores, negociación, atención al cliente y gestión del equipo comercial.

Definición y dirección de las estrategias comerciales y plan de marketing.

Decisión de los objetivos de ventas y cuotas de venta del equipo comercial.

Diseñar incentivos y remuneraciones

Analizar e investigar mercado y la competencia

Control de presupuestos gastos e inversiones

OTROS

Carnet de conducir

Dominio de ofimática y redes sociales

Numerosos cursos de conocimiento de producto (vinos, café, cervezas,...)

Formación específica de las marcas para la distribución

Formación en prevención de riesgos laborales

Actualmente curso de formación B1 Ingles