

Alejandro

PERFIL

Experiencia como Manager en el sector de ventas al por menor y comercial en B2B
Amplios conocimientos de marketing y atención al cliente.
Especializado en el sector tecnológico y en el trabajo bajo objetivos.

ESTUDIOS

2007-2011 Girona	ESO Instituto Vilagran
2011-2013 Girona	CFGM – Sistemas microinformáticos (SMX) Instituto Salvador Espriu
2014-2016 Girona	CFGS – Administrador de redes (ASIX) Instituto Montilivi

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Abr 2023 – Actualmente

Frit Ravich Responsable comercial impulso/horeca Girona

- Realización de pedidos y control de visual en establecimientos.
- Negociación de ofertas y tarifas.
- Prospección y mantenimiento de cartera de clientes.

2022 – 2023

Mediamarkt Girona B2B Sales Specialist

- Captación y venta Business to Business.
- Presentación y seguimiento de ofertas y proyectos.
- Contacto con mayoristas y negociación de precios.
- Gestión en CRM de cartera de clientes.

2021 – 2022

Compagnie des Desserts Responsable comercial Girona Sur

- Seguimiento de cartera de clientes y prospección de nuevos del canal Horeca.
- Identificación de oportunidades y análisis de mercado/competencia del sector.
- Venta y negociación con los clientes.
- Gestión de cobros y base de datos.

2018 – 2021

Mi shops (Xiaomi España) Store Manager Girona

- Gestión y supervisión de equipos
- Redacción de informes, KPIs en base a objetivos de tienda.
- Gestión administrativa de tienda (stock, proveedores, caja, horarios, etc)
- Habilidad para cumplir objetivos como supervisor y vendedor.
- Promoción interna desde Assistant (2018)



Girona

APTITUDES

Personales: Liderazgo, buena presencia, proactividad, trabajo en equipo, responsabilidad y puntualidad. Carnet B.

Informática: Dominio total de suites ofimáticas y gestores CMS

IDIOMAS

Español Nativo

Catalán Nativo

Inglés Avanzado oral y escrito