



ID-53033

DIRECCION MADRID.
CODIGO POSTAL 28026

OBJETIVO

Se trabajar bajo objetivos de ventas y comercialización de productos, soy una persona con un gran compromiso laboral, Dar siempre lo mejor de uno porque uno como comercial es el responsable de la empresa delante de los clientes. La honestidad dentro y fuera de la organización es lo más importante.

APTITUDES

Planificación de proyectos, gestión de ventas, estrategia de mercadeo, gestión y motivación

EXPERIENCIA

COMERCIAL DE VENTA CANAL HORECA. PONCHE CABALLERO. SECTOR BEBIDAS ALCOHOLIOCAS. 06/2019 HASTALA FECHA. REALIZAR EL SEGUIMIENTO DE LA CARTERA DE CLIENTES ASIGNADOS DE ACUERDO A LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA EMPRESA PARA LA CONSECUCCIÓN DE LOS OBJETIVO MARCADOS POR LA EMPRESA.

COMERCIAL DE VENTA CANAL HORECA.ORCONSA GOURMET, SECTOR ALIMENTACION. 09/2018- 06/2019

Captación nuevos clientes y ejecución de ciclos de ventas, mantenimiento comercial de la cartera de clientes. Relación de visitas y contactos con los clientes para fidelizar y potenciar consumo. Detectar nuevas necesidades de clientes y adoptar las medidas oportunas para satisfacerlas. planificación de la actividad

KEY ACCOUNT MANAGER. PERNOD RICARD, SECTOR BEBIDAS ALCOHOLICAS- ALIMENTACION- 01/2005- 12/2012

DEFINIR E IMPLEMENTAR UN PLAN DE GRANDES CUENTAS, DIRIGIR LA ACCIÓN EN GRANDES CUENTAS, A TRAVÉS DE RECURSOS TÉCNICO Y MATERIALES. EJECUTAR DE FORMA DIRECTA LA VENTA A CLIENTES, A TRAVÉS DE LA PROSPECCIÓN, PROMOCIÓN, NEGOCIACIÓN DE PLANTILLAS COMERCIALES Y MOVILIZACIÓN DE FÓRMULAS COMERCIALES Y DE MARKETING.

COMERCIAL DE VENTA CANAL HORECA. DIAGEO, SECTOR BEBIDAS- 01/2005- 12/2012.

GESTIONE LOS PLAZOS DE LOS PROYECTOS Y SUPERVISE LOS AVANCES HACIA LA FASE DE FINALIZACIÓN EN LOS PUNTOS DE VENTA. COMPARE LOS GASTOS DEN MARKETING DE PROVEEDORES Y AGENCIAS CON LOS PRESUPUESTOS ESTABLECIDOS.

FORMACION

Lic. Administración de Empresa- 11/2002 * UNIVERSIDAD RAFAEL BELLOSO CHACIN

Diplomado en Gerencia Empresarial- 12/2005 * UNIVERSIDAD RAFAEL BELLOSO CHACIN