

Alfredo Ortiz Márquez

TLF 661748990

MAIL alf.ortiz@hotmail.comLINKEDIN <https://es.linkedin.com>alfredo-ortiz-marquez>

Residencia y lugar de nacimiento Madrid

**EXPERIENCIA LABORAL****2018/08 – 2024/12****CROMOLOGY S.A.S. (Multinacional fabricación y comercialización pinturas y recubrimientos GSB - DIY)
Area Manager DIY.**

- Gestión y desarrollo comercial canal Grandes Superficies de Bricolaje en varias zonas de la península (Noroeste, Centro y Sur de la península)
- Implementación de estrategias comerciales y posicionamiento de las marcas en el mercado.
- Relaciones con clientes clave y análisis de resultados para optimizar el rendimiento comercial.

2017/03 – 2018/08**VESTA DISTRIBUCIONES I.P.M .
Delegado Técnico Comercial**

- Responsable nacional ventas y desarrollo de nueva división (productos hogar y jardín en control de plagas).
- Delegado técnico comercial en toda la península, supervisando equipo de ventas y gestionando la introducción de productos en canales como Garden-centers, Agrotiendas, ferreterías y droguerías.
- Distribuidor exclusivo de endoterapia vegetal para los mercados de Gardens y agroquímicos en las zonas norte y centro de la península.

2013/03 – 2017/03**ASESOR INDEPENDIENTE Productos Deportivos y Textiles
Representante Comercial (Madrid, Castilla y León y zona Norte)**

- Representación de marcas deportivas en los sectores textil, deportes y ocio, cubriendo Madrid, Castilla y León y la zona norte de España.
- Introducción de nuevas firmas y apertura de mercados para las marcas representadas.
- Desarrollo de ventas y expansión de negocio en los mercados de deportes y textil.

2005 – 2013/01**GROSFILLEX. (Multinacional fabricación y comercialización productos resina y PVC (DIY & Retail)
Delegado Comercial (Madrid y Norte España)**

- Responsable de la gestión comercial y desarrollo de negocio, reportando al Director Comercial de División. Gestión de cuentas clave, negociación en centrales de compra y expansión de mercado mediante la introducción de nuevas referencias, promociones y estrategias de ventas. Coordinación con otros departamentos para optimizar producto y logística.
- Logros destacados:
 - ☐ ☐ Crecimiento sostenido en ventas y consolidación de clientes
 - ☐ ☐ Ascensos internos y recuperación estratégica de zona.

- ☐ ☐ Promociones exitosas con alto impacto en ventas.

2004 – 2005

PGC NUBIOLA. (Comercializadora productos canal consumo, gran distribución y parafarmacia)

Delegado de ventas (Madrid y Castilla León)

→ Gestión y desarrollo de zona para grandes superficies, mayoristas y cadenas de tiendas.

2003 – 2004

ISDIN (Laboratorio farmacéutico dermatología, canal farmacia y parafarmacia).

Delegado comercial (Madrid, Castilla y León y Extremadura)

→ Tareas de ventas y demás acciones comerciales (Merchandaising,...)

→ Zonas: Madrid, Castilla y León y Extremadura.

1998– 2003

EUGENE PERMA (Multinacional cosmética general, perfumería y cosmética capilar).

Delegado comercial (Madrid y región Centro)

→ Prospección de mercado de la zona asignada

→ Elaboración de propuestas comerciales y negociación de las condiciones.

→ Seguimiento y fidelización de la cartera de clientes.

→ Gestión directa de ventas y desarrollo de negocio de grandes cuentas.

→ Introducciones de nuevas referencias en clientes

→ Control de stocks, supervisión y control de la correcta entrega de pedidos.

→ Lanzamiento de promociones tanto planificadas desde central como por iniciativa propia.

1997– 1998

RECKITT&COLMAN.(Multinacional canal consumo: productos higiene y cuidado personal)

Comercial junior para el canal gran consumo (Madrid y zona Norte)

→ Acciones promocionales de apoyo a ventas con clientes clave de la distribución

→ Gestión de venta directa a cartera de clientes asignada

FORMACION ACADÉMICA Y COMPLEMENTARIA

2025	TORRALBA FORMACION	Coaching y fundamentos.
2025	ASPASIAFORMACION	Análisis de datos (Power Bi)
2025	IMPULSO 06	Ofimática de gestión.
2025	G DOCE	Ofimática en la nube.
2025	ASPASIAFORMACION	Tutorización de aprendizaje en la empresa.
2025	TORRALBA FORMACION	Oratoria y técnicas de hablar en publico.
2017	INNOVAXXI Soluciones Formativas	Aplicador Productos Fitosanitarios Cualificado.
2016	CF Comercio y Marketing	Ciclo Formativo de Comercio y Marketing.
2014	IFE, Cámara de Comercio de Madrid	Certificación en Gestión Comercial y Dirección Comercial.
1990	Ntra. Sra. del Guadalupe – B.U.P.	

INFORMÁTICA E IDIOMAS

INGLÉS: nivel medio, hablado y escrito. Actualmente recibiendo clases de perfeccionamiento.

INFORMÁTICA: bases de datos, hojas de cálculo, *Office*, y *diferentes* aplicaciones de gestión comercial y empresas (CRM).