

ID-53058

FECHA DE NACIMIENTO: 05- Febrero- 1983

DIRECCIÓN: El Palmar (Murcia)

FORMACION ACADEMICA:

- Diplomado en Relaciones Laborales. Universidad de Murcia. 2005

CURSOS:

- Training MRC International: Comportamientos y Actitudes en la Venta.

EXPERIENCIA LABORAL:

-Administrativo. Tecny Stand S.A. Enero 2006 - Marzo 2007.

Funciones: Gestión de las 4 delegaciones a nivel nacional (Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla pero siempre desde central) llevando la cuenta de explotación de las mismas así como apoyando al jefe de administración en sus diferentes tareas.

Habilidades: Planificación, análisis y resolución de problemas así como habilidades comunicativas y de organización.

-Comercial. Tecny Stand S.A. Abril 2007- Abril 2009.

Funciones: Gestión de una zona concreta de la Región de Murcia en la venta de estanterías metálicas.

Habilidades: Primera toma de contacto con el mundo comercial. Activación de clientes y mantenimiento y potenciación de los existentes. Conocimiento de la tipología de clientes.

-Vendedor-preventista. Jerónimo García Solano S.L. (Distribuidor Schweppes). Agosto 2010 - Noviembre 2012.

Funciones: Gestión de la distribución en la zona de Murcia centro de la compañía Schweppes. Mantenimiento y potenciación de clientes así como apertura de nuevos y la introducción de nuevas referencias.

Habilidades: Gestión del tiempo, planificación así como habilidades comunicativas.

-Vendedor – preventista. Exclusivas Disvimur S.L.U. (Distribuidor Cervezas Alhambra). Noviembre 2012 - Octubre 2014.

Funciones: Gestión de la distribución en la zona de Murcia centro de la compañía Cervezas Alhambra. Mantenimiento y potenciación de clientes así como apertura de nuevos y la introducción de nuevas referencias.

Habilidades: Gestión del tiempo, planificación así como habilidades comunicativas.

-Comercial Fischer Iberica SAU. Región de Murcia. Noviembre 2014 - Abril 2017.

Funciones: Activación de nuevos clientes y gestión de la cartera ya existente, así como supervisión de los puntos de venta, visitando tanto clientes del canal tradicional (ferreterías, suministros industriales, almacenes de materiales de construcción y almacenistas) así como grandes superficies. Introducción de nuevas referencias y aumento de la cifra de negocio.

Habilidades: Trabajar tanto en objetivos cuantitativos como cualitativos, orientación a objetivos y perseverancia. Capacidad de negociación y trabajo en equipo y orientación al cliente y a resultados.

-Área Manager Fischer Iberica SAU (Murcia, Levante, Baleares y Canarias). Mayo 2017 - Diciembre 2018.

Funciones: Gestión del equipo comercial de la zona asignada en el canal tradicional. Implementar la política de la compañía respecto a la tipología del cliente y surtido de las referencias. Gestión y seguimiento de los objetivos cuantitativos y cualitativos de los vendedores así como de los clientes para maximizar y asegurar la presencia de los productos en el punto de venta.

Habilidades: Toma de decisiones, trabajo en equipo, gestión de equipos, planes estratégicos, análisis de problemas, planificación y conocimiento de políticas estratégicas.

-Área Manager Fischer Iberica SAU GSB (Andalucía, Murcia, Comunidad Valenciana y Madrid). Enero 2019-Actualidad.

Funciones: Gestión del equipo comercial de la zona asignada a nivel de grandes superficies. Asegurar la presencia de las referencias pactadas con las centrales así como optimizar el lineal y negociar la mayor y mejor visibilidad de los productos referenciados. Gestión y seguimiento de los objetivos cuantitativos y cualitativos de los vendedores así como de los clientes para maximizar y asegurar la presencia de los productos en el punto de venta.

Habilidades: Toma de decisiones, trabajo en equipo, gestión de equipos, planes estratégicos, análisis de problemas, planificación y conocimiento de políticas estratégicas. Negociación directa con los jefes de sector en tienda.

INFORMÁTICA:

-Word, Excel e internet. Nivel medio.

OTROS DATOS DE INTERÉS:

-Carné de conducir B.