



MIGUEL ÁNGEL

ID-50351

PERFIL

Una larga trayectoria profesional, tanto por cuenta propia como ajena, me impulsa hacia la búsqueda de un trabajo estable con un plan de carrera que me permita crecer y siga alimentando mis ganas de superación.

Capacitado para cualquier trabajo de cara al público y orientado al sector de las ventas, me considero un fiel escudero del trabajo en equipo, con dotes de liderazgo y resolutivo por naturaleza.

CONTACTO

TELÉFONO:

CORREO ELECTRÓNICO:

DIRECCIÓN:
29009, Málaga

ACTIVIDADES E INTERESES

Karate
Buceo
Esnórquel
Gastronomía
Cerveza artesanal
Profesor de karate
Profesor de informática
Voluntario en bancos de alimentos

FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad de Málaga (UMA)

2009. Licenciatura en Administración y Dirección de empresas.

EXPERIENCIA LABORAL

GESTOR COMERCIAL MIXTO GRANDES CUENTAS PUERTO DE INDIAS GIN

Oct 2022- actualidad

- Seguimiento y gestión de distribuidores de la provincia.
- Responsable de gestionar parque de clientes de hostelería.
- Transfer de clientes con los Mayoristas.
- Gestión de Presupuesto para negociar contratos.
- Ejecutar los drivers de crecimiento acordados y planificados en los clientes asignados para impulsar el consumo.
- Ampliarlos listados de productos según las prioridades de la compañía.
- Elaboración de informes y reportes según las directrices de la empresa.
- Gestión de planes de Trade Marketing.

GESTOR COMERCIAL GRANDES CUENTAS Y PYMES Novaluz

Sept 2020 – Oct 2022

- Asesoramiento en ahorro energético y soporte tanto a particulares como empresas.
- Captación y gestión de nuevos clientes. Mantenimiento y fidelización de los mismos.

PROMOTOR COMERCIAL para MAXXIUM ESPAÑA Ways To Talent

Junio 2018 – Junio 2020 (finalización del proyecto por el impacto negativo covid en hostelería)

- Gestión, mantenimiento y fidelización del parque de clientes en Málaga, Granada y Almería.
- Prospección y captación de nuevos clientes.
- Optimización de las rutas asignadas y apertura de nuevas.
- Salidas de acompañamiento con múltiples distribuidores.
- Introducción de referencias tácticas y crecimiento de las estratégicas.
- Negociación y mantenimiento de la visibilidad en el PDV.
- Responsable de la formación inicial en campo de todas las nuevas incorporaciones al equipo nacional.

DELEGADO COMERCIAL

Kopparberg

Octubre 2017 – Junio 2018

- Introducción de las referencias de la compañía en el sector hostelero de la provincia de Málaga.
- Negociación con almacenistas para su distribución.
- Consecución y realización de catas en los locales de hostelería de referencia en la capital.

PROMOTOR COMERCIAL para SCHWEPPES

2016 – 2017

- Seguimiento y fidelización del parque de clientes asignado.
- Referenciación de nuevos productos y realización de promociones con todo el portafolio.

COPROPIETARIO PUB HOSTELERIA

Sala Granados 10

2010 – 2016

- Selección, formación y motivación del personal.
- Establecimiento y evaluación de objetivos para el equipo.
- Desarrollo de campañas de comunicación interna y externa.
- Negociación con proveedores y gestión de pedidos.
- Realización de tareas administrativas y contables.

Comencé como **encargado de la Sala Granados (2008-2010)** siendo el responsable directo de un equipo de 15 personas.

COORDINADOR DE EVENTOS para DIAGEO

Suma eventos

2006 – 2008

- Supervisor de equipos para la implementación de acciones de marketing en Andalucía Oriental
- Coordinación del personal (montadores, camareros, azafatas)

OTROS

2001-2008

- Camarero y hamaquero. Chiringuito "Los Marinos Paco"
- Relaciones públicas y camarero. Pub "Dolce Vita"

CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS CLAVE

- Escucha activa
 - Extrovertido, amable y orientado a la atención al cliente
 - Formación y gestión de personal
 - Capacidad de trabajo bajo presión
 - Orientación a resultados alcanzando los objetivos
 - Facilidad para las relaciones interpersonales y el trabajo en equipo
 - Paquete Office
-