

ID- 59751 Miguel Ángel P.

INFORMACIÓN PERSONAL

(Málaga)

Fecha de nacimiento: 20/01/1974

He desarrollado mi carrera de veinte años como gestor comercial, especializado en el canal Horeca, Food service, Retail y Tradicional.

Dirigido a la categoría de alimentos y bebidas, logrando de esta manera llegar a posicionamientos de marcas y consecución de objetivos con metas importantes en mi trayectoria.

Soy una persona activa, con inquietudes y dinámica. Dispuesto a encarar nuevos retos, especialmente si conllevan un aprendizaje adicional. Poseo iniciativa y soy muy trabajador. Me desenvuelvo muy bien realizando trabajos en equipo ya que soy extrovertido, tengo gran capacidad para relacionarme con otras personas y cooperar. También soy muy productivo trabajando individualmente.

Tengo una gran capacidad de compromiso, me adapto bien a situaciones de trabajo bajo presión, soy responsable, con mente abierta y creativa.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- 1980 - 1988 EGB en el colegio Salesianos de Málaga
- 1988 - 1990 BUP en el Instituto de Bachillerato Cánovas del Castillo - Málaga

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Julio 2022 - Actualidad

Vandemoortelle

Sales Delegate Food Service Andalucía,

Detectar oportunidades de nuevos negocios y ampliar el portfolio ya existente dentro de la cartera de clientes activa.

Coordinar la estrategia comercial junto al departamento de Marketing.

Desarrollar propuestas comerciales y presentación de las mismas.

Consecución de los objetivos de venta estratégicos.

Definir e implementar la estrategia comercial para los principales distribuidores asignados.

Analizar los datos de ventas para mejorar los resultados de grandes cuentas.

Resolución de anomalías e incidencias referentes a la venta, al producto y al transporte de la misma.

Gestión de equipos de ventas.

Asesoramiento comercial y demostraciones de producto.

Fidelización de clientes.

Negociación de condiciones comerciales.

Seguimiento mensual de las ventas y crecimiento de los clientes.

Enero 2022 - Julio 2022

Natas Debic- FrieslanCampina

Gestor Comercial de ventas, responsable de la zona Oriental de Andalucía (Málaga, Granada, Almería y Jaén).

Gestión de distribuidores, siendo soporte de ventas para los distribuidores y sus comerciales con acompañamientos en ruta para los canales de Horeca y Bakery introduciendo y ampliando gama, CRM, captación y prospección de nuevos clientes, demostraciones en PDV,

Atención personalizada al cliente final, formación de productos (Mantequillas técnicas, Natas culinarias y de montar, Mix vegetales, Postres)

Para equipos comerciales y clientes.

Reportar a la empresa volúmenes y márgenes de ventas.

Maximizar las ventas y la rentabilidad.

Promocionar y vender los productos de la compañía.

Marzo 2015 – Noviembre 2021

Quesur TGT, S.A.

Delegado Comercial, Responsable de la Delegación de Córdoba y Gestor Comercial, de la comercializadora de productos lácteos y derivados.

Como Responsable de la Delegación de Córdoba tenía a mi cargo las gestiones de administración, pedidos, almacén, inventario, logística y equipo comercial con las siguientes tareas a desempeñar:

Maximizar las ventas y la rentabilidad de la delegación.

Representar la imagen de la empresa.

Tratar directamente con los clientes.

Poner en marcha y supervisar estrategias comerciales.

Dirigir, organizar y controlar el equipo de ventas.

Coordinar a los equipos y fijar objetivos comerciales.

Promocionar y vender los productos de la compañía.

Como Gestor Comercial en canal Horeca, Food Service, Retail y Tradicional desarrollando las siguientes funciones:

Asegurar el volumen de ventas y rentabilidad de los clientes asignados.

Ampliar y reforzar cartera de clientes Horeca y Alimentación.

Gestionar la imagen de marca.

Negociación de condiciones comerciales y surtido de productos con clientes.

Soporte de gestión logística de los clientes.

Presentación de productos, novedades y promociones semanales.

Chequeo de productos.

Análisis de resultados y reporting comercial.

Prospección y captación, detectando nuevas oportunidades y ampliando portfolio de clientes.

Gestión comercial de las cuentas, fidelizando los clientes y asegurando la satisfacción de los mismos con nuestros productos.

Gran orientación al cliente y capacidad de negociación.

Gestión de cobros.

Gestión de la atención al cliente.

Optimización de rutas.

Septiembre 2014 – Marzo 2015

Quesur TGT, S.A.

Gestor comercial en Málaga de mercado de Horeca, Food Service, Retail y Tradicional en Málaga.

Asegurando el volumen de ventas y rentabilidad de los clientes asignados.

Optimización de rutas.

Prospección y captación, detectando nuevas oportunidades y ampliando portfolio de clientes.

Gestión comercial de las cuentas, fidelizando los clientes y asegurando la satisfacción de los mismos con nuestros productos.

Gestión de cobros.

Ampliar y reforzar cartera de clientes Horeca y Alimentación.

Febrero 2001 – Agosto 2014

Iberia Líneas Aéreas España

Agente de Servicios Aeroportuarios

Supervisor del equipo de handling en el Aeropuerto de Málaga.

Mayo 1994 – Enero 2006

Comercial Padilla S.L.

Gestor Comercial en canal Horeca y Tradicional en Málaga.

Prospección y captación, detectando nuevas oportunidades y ampliando portfolio de clientes.

Gestión comercial de las cuentas, fidelizando los clientes y asegurando la satisfacción de los mismos con nuestros productos.

Gestión de cobros.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Cursos Curso de neuroventas en la academia Europea de neurociencias, Economía y Humanidades. Impartido por Eduardo Sánchez el 22 de Marzo de 2019.

INFORMÁTICA Dominio del paquete office.

INFORMACIÓN ADICIONAL Carnet de conducir B C D / Vehículo propio