



ANTONIO

ID-64492

KAM – SALES (TÉCNICO COMERCIAL)

PERFIL

Considero que tengo una formación 360 grados diseñada para ejercer labores comerciales, de gestión del personal, administrativas y logísticas. Grandes capacidades sociales y de trato con el cliente.

Uso avanzado de software i nuevas tecnologías. Análisis de datos.

Habilidades comunicativas y sociales. Capacidad y actitud para aprender sobre nuevos proyectos profesionales activos y dinámicos. Competencias organizativas. Proactivo, resolutivo y con capacidad de trabajo en equipo. Multidisciplinar y flexible para adaptarme al entorno. Creativo y orientado a la innovación.

CONTACTO

TELÉFONO:

SITIO WEB:

CORREO ELECTRÓNICO:

AFICIONES

DEPORTE
MÚSICA (PRODUCCIÓN)
LECTURA
VIAJAR

EDUCACIÓN

GRADUADO EN RRHH Y RELACIONES LABORALES

2016 – 2020 – Universitat de Lleida (EURL)

EDUCACIÓN SECUNDARIA Y BACHILLERATO

2003 – 2013 – COLEGIO TERRAFERMA (LLEIDA)

EXPERIENCIA LABORAL

SUNTORY BEVERAGE & FOOD SPAIN (ACTUALMENTE)

GESTOR DE MERCADO: EXPANSIÓN DE LAS MARCAS SCHWEPPES Y PEPSI ENTRE CLIENTES ASIGNADOS Y NUEVOS.

PERFUMERIA INTERNACIONAL – COMERCIAL INTERNACIONAL (KAM)

MARZO 2021 – NOVIEMBRE 2022

Gestiono una cartera de Clientes a nivel Internacional en una empresa mayorista de Perfume y Cosmética multi-marca.

INTERSA LABS S.L. - COMERCIAL VENTAS + ADMIN. COMPRAS

FEBRERO 2020 – MARZO 2021

Tareas Comerciales y de Administrativo de Compras en empresa del sector cosmético.

MONFISCAL ASESORES – ADMINISTRATIVO

LABORAL DICIEMBRE 2019 – ENERO 2021

Tareas administrativas del departamento como altas y bajas en la Seguridad Social, contratos y gestión de certificados digitales de los clientes.

APTITUDES

IDIOMAS: CATALÀ (NATIVO) ESPAÑOL (NATIVO) INGLÉS (ADVANCE)

OFIMÁTICA: AVANZADO

TRABAJO EN EQUIPO, CONSECUCCIÓN DE OBJETIVOS POR SOLITARIO, ORGANIZADO, SOLVENTAR PROBLEMAS, TRATO CON EL CLIENTE, NEGOCIACIÓN, CERCANÍA Y CONFIANZA.