

## Carlos Vazquez, Gerente de ventas

Calle Hacienda de Pavones 142, 28030, Madrid, 28030, España, +34911230603,  
carlos.vazquez@gmail.com

---

Fecha de nacimiento	03/08/1986	Nacionalidad	Español
Lugar de nacimiento	Madrid	Permiso de conducción	Completo

---

### PERFIL

Gerente de ventas con amplia experiencia en el sector de alimentos secos y perecederos a empresas de retail y restaurantes. Alta capacidad de negociación y elaboración de planes estratégicos y comerciales para aumentar los índices de ventas de la organización, por medio de la medición del desempeño de la fuerza de ventas con kpi's.

---

### HISTORIAL LABORAL

nov 2017 – Presente	<b>Gerente de ventas, Nestlé España</b>	Madrid
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Elaboración del plan anual de ventas y mercadeo</li><li>• Medición de kpi's de la fuerza de ventas de la empresa</li><li>• Desarrollo e implementación de nuevas estrategias de ventas</li><li>• Negociaciones con nuevos clientes de empresas de retail y restaurantes</li><li>• Elaboración de informes mensuales de ventas y análisis de métricas</li><li>• Elaboración de planes estratégicos para la venta de nuevos productos</li></ul>	
ene 2014 – oct 2017	<b>Gerente de ventas, Aceites del Sur-Coosur</b>	Vilchés (Jaén)
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Encargado de elaborar el plan mensual de la fuerza de ventas de la empresa</li><li>• Desarrollo e implementación de nuevas estrategias de ventas</li><li>• Establecimiento de objetivos mensuales, trimestrales y anuales y plan estratégico para cumplirlos</li><li>• Selección y entrenamiento de nuevos miembros del equipo de ventas</li><li>• Aumento de la cartera de clientes y negociaciones</li></ul>	
ene 2012 – nov 2013	<b>Supervisor de ventas, Leche Pascual España</b>	Madrid
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Responsable del cumplimiento de los objetivos de la fuerza de ventas</li><li>• Velar por el cumplimiento del plan estratégico de ventas de la compañía</li><li>• Coordinar y supervisar las actividades del equipo de ventas</li><li>• Administración de rutas (planeación, márgenes, costos)</li></ul>	

---

### EDUCACIÓN

jun 2012 – dic 2013	<b>ESIC Business &amp; Marketing School, Postgrado Dirección de Ventas y Dirección Comercial</b>	Madrid
ene 2004 – dic 2002	<b>Universidad Alfonso X el Sabio, Grado en Dirección comercial y Marketing</b>	Madrid

---

### COMPETENCIAS

Ventas internacionales	Experimentado/a	Estrategias de ventas	Experto/a
Gestión de equipos	Experto/a	Comunicación oral y escrita	Experto/a
Márketing estratégico	Cualificado/a		

---

### IDIOMAS

Español	Nativo/a	Ingles	C1
Francés	B1		

---

**CURSOS**

ene 2018 – dic 2018

**Curso de gerencia en venta profesional, Heller Consulting**