

Carlos Vazquez



Gerente de ventas

Dirección	Calle Hacienda de Pavones 142, 28030, Madrid, 28030, España	Teléfono	+34911230603
Email	carlos.vazquez@gmail.com	Fecha / Lugar de nacimiento	03/08/1986 / Madrid
Nacionalidad	Español	Permiso de conducción	Completo

01 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.

02 HISTORIAL LABORAL

11/2017 – Presente

Gerente de ventas en Nestlé España

Madrid

- Elaboración del plan anual de ventas y mercadeo
- Medición de kpi's de la fuerza de ventas de la empresa
- Desarrollo e implementación de nuevas estrategias de ventas
- Negociaciones con nuevos clientes de empresas de retail y restaurantes
- Elaboración de informes mensuales de ventas y análisis de métricas
- Elaboración de planes estratégicos para la venta de nuevos productos

01/2014 – 10/2017

Gerente de ventas en Aceites del Sur-Coosur

Vilches (Jaén)

- Encargado de elaborar el plan mensual de la fuerza de ventas de la empresa
- Desarrollo e implementación de nuevas estrategias de ventas
- Establecimiento de objetivos mensuales, trimestrales y anuales y plan estratégico para cumplirlos
- Selección y entrenamiento de nuevos miembros del equipo de ventas
- Aumento de la cartera de clientes y negociaciones

01/2012 – 11/2013

Supervisor de ventas en Leche Pascual España

Madrid

- Responsable del cumplimiento de los objetivos de la fuerza de ventas
- Velar por el cumplimiento del plan estratégico de ventas de la compañía
- Coordinar y supervisar las actividades del equipo de ventas
- Administración de rutas (planeación, márgenes, costos)

03 EDUCACIÓN

06/2012 – 12/2013

ESIC Business & Marketing School

Madrid

Postgrado Dirección de Ventas y Dirección Comercial

01/2004 – 12/2002

Universidad Alfonso X el Sabio

Madrid

Grado en Dirección comercial y Marketing

04 COMPETENCIAS

Ventas internacionales



Estrategias de ventas



Gestión de equipos



Comunicación oral y escrita



Márketing estratégico



05 IDIOMAS

Español



Ingles



Francés



06 CURSOS

01/2018 – 12/2018

Curso de gerencia en venta profesional en Heller Consulting