

# Carlos Vazquez



## Gerente de ventas

|                     |   |                                    |                     |
|---------------------|---|------------------------------------|---------------------|
| <b>Dirección</b>    | Passatge de Ventura Feliu, 17, 46007, Valencia, 46007, España | <b>Teléfono</b>                    | +34963324117        |
| <b>Email</b>        | carlos.vazquez@gmail.com                                      | <b>Fecha / Lugar de nacimiento</b> | 19/02/1999 / Murcia |
| <b>Nacionalidad</b> | Español   | <b>Permiso de conducir</b>         | 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 EXPERIENCIA 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

Vilchés (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

Jun 2012 — Dic 2013

ESIC Business & Marketing School

Madrid

Ene 2004 — Dic 2002

**Universidad Alfonso X el Sabio**

*Madrid*

Grado en Dirección comercial y Marketing

## **04 COMPETENCIAS**

Ventas internacionales



Comunicación oral y escrita



Estrategias de ventas



Márketing estratégico



Gestión de equipos



## **05 IDIOMAS**

Español



Francés



Inglés



## **06 CURSOS**

Ene 2018 — Dic 2018

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