

Carlos Vazquez, Gerente de ventas

Passatge de Ventura Feliu, 17, 46007, Valencia, 46007, España, +34963324117, carlos.vazquez@gmail.com

Fecha de nacimiento	19/02/1999	Nacionalidad	Español
Lugar de nacimiento	Murcia	Permiso de conducir	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.

EXPERIENCIA LABORAL

Nov 2017 — Presente	Gerente de ventas, Nestlé España	Madrid
	<ul style="list-style-type: none">• 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	
Ene 2014 — Oct 2017	Gerente de ventas, Aceites del Sur-Coosur	Vilchés (Jaén)
	<ul style="list-style-type: none">• 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	
Ene 2012 — Nov 2013	Supervisor de ventas, Leche Pascual España	Madrid
	<ul style="list-style-type: none">• 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)	

EDUCACIÓN

Jun 2012 — Dic 2013	Postgrado Dirección de Ventas y Dirección Comercial, ESIC Business & Marketing School	Madrid
Ene 2004 — Dic 2002	Grado en Dirección comercial y Marketing, Universidad Alfonso X el Sabio	Madrid

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

IDIOMAS	Español	Nativo/a	Francés	B1
	Inglés	C1		

CURSOS

Ene 2018 — Dic 2018	Curso de gerencia en venta profesional, Heller Consulting
---------------------	--