

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

- ❖ **Gerente de ventas, Nestlé España** Nov 2017 — Presente
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
- ❖ **Gerente de ventas, Aceites del Sur-Coosur** Ene 2014 — Oct 2017
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
- ❖ **Supervisor de ventas, Leche Pascual España** Ene 2012 — Nov 2013
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)

EDUCACIÓN

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

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

❖ **Curso de gerencia en venta profesional** Ene 2018 — Dic 2018

Heller Consulting