

CARLOS VAZQUEZ

GERENTE DE VENTAS

INFO

DIRECCIÓN

Passatge de Ventura Feliu, 17,
46007, Valencia, 46007, España

TELÉFONO

+34963324117

EMAIL

carlos.vazquez@gmail.com

FECHA / LUGAR DE NACIMIENTO

19/02/1999
Murcia

PERMISO DE CONDUCIR

Completo

NACIONALIDAD

Español

COMPETENCIAS

Ventas internacionales

● ● ● ● ○

Estrategias de ventas

● ● ● ● ●

Gestión de equipos

● ● ● ● ●

Comunicación oral y escrita

● ● ● ● ●

Márketing estratégico

● ● ● ○ ○

IDIOMAS

Español

● ● ● ● ●

Inglés

● ● ● ● ●

Francés

● ● ● ○ ○

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

Madrid

Nov 2017 — Presente

- 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

Vilchés (Jaén)

Ene 2014 — Oct 2017

- 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

Madrid

Ene 2012 — Nov 2013

- 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

Postgrado Dirección de Ventas y Dirección Comercial, ESIC Business & Marketing School

Madrid

Jun 2012 — Dic 2013

Grado en Dirección comercial y Marketing, Universidad Alfonso X el Sabio

Madrid

Ene 2004 — Dic 2002

CURSOS

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

Ene 2018 — Dic 2018