



CARLOS VAZQUEZ

Gerente de ventas

DETALLES

Contactos

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

carlos.vazquez@gmail.com

+34963324117

Nacionalidad

Español

Permiso de conducir

Completo

Fecha / Lugar de nacimiento

19/02/1999

Murcia

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

NOVIEMBRE 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)

ENERO 2014 – OCTUBRE 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

ENERO 2012 – NOVIEMBRE 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

JUNIO 2012 – DICIEMBRE 2013

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

ENERO 2004 – DICIEMBRE 2002

COMPETENCIAS

Ventas internacionales



Gestión de equipos



Márketing estratégico



Estrategias de ventas



Comunicación oral y escrita



IDIOMAS

Español



Francés



Ingles



CURSOS

Curso de gerencia en venta profesional, Heller Consulting

ENERO 2018 – DICIEMBRE 2018