

- ANÓNIMO

Dirección web: <http://giulio.micvweb.com>

Ciudad: Jaén CP: 23009(Jaén) País: España

EXPERIENCIA:

1/2006 - 1/2008 Empresa: Nissan - Volkswagen

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Asesor Comercial en Concesionario Oficial de Automóviles Nissan – “Nissan Nipón Motor S.A.U.”./ Con

- Funciones asignadas como asesor comercial en vehículos nuevos tanto en concesionario Nissan como en concesionario Volkswagen.

- Funciones asignadas:

1. Venta de vehículos nuevos.
2. Gestión, tramitación, y matriculación de vehículos nuevos.
3. Financiación y cobro de vehículos nuevos.

Ciudad: Jaén País: España

1/2008 - 1/2010 Empresa: Aon

Sector Empresarial: Seguro y Bienes Inmuebles

Area Profesional:Seguros

Descripción del puesto: Agente de Seguros Gestor comercial de seguros para empresa mediadora de seguros AON Sección AON Direct Marketing .

- Funciones asignadas a la venta y gestión de seguros como agente de seguros. Venta de seguros particulares, para grupos, y para empresas PYME .

Ciudad: Varias País: España

1/2010 - 1/2012 Empresa: Aon

Sector Empresarial: Seguro y Bienes Inmuebles

Area Profesional:Seguros

Descripción del puesto: Coordinador de Equipos de Ventas/Gestión de Campañas de Ventas, para empresa mediadora de seguros AON Sección AON Direct Marketing .

- Funciones asignadas como gestor de campañas de ventas análisis de las distintas campañas de ventas asignadas, gestión de las mismas, gestión administrativa, reportes de datos diario, facturación de las distintas campañas asignadas .

- Funciones asignadas como coordinador de equipos de ventas de “Alto Rendimiento” organización, coordinación, formación,

Ciudad: Varias País: España

1/2012 - 2/2015 Empresa: C.P.S.

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Jefe de Zona en C.P.S. Comercializadora y distribuidora de productos alimenticios .

- Funciones de gestión en compras, ventas, postventa.

- Análisis de mercados.

- Gestión cartera de clientes Andalucía, Castilla la Mancha, Madrid .

- Dos principales canales:

1. Distribuidores mayoristas de zona y comarca.
2. Canal HORECA.

- Negociación de plantillas con grandes cuentas.

- Gestión, supervisión, y negociación de compra de productos en origen.

- Gestión y estrategia de distribución.

Ciudad: Varias País: España

FORMACIÓN ACADÉMICA:

-En curso/Sin finalizar.

Licenciado

Administración y Dirección de Empresas

Centro: Universidad de Jaén

Ciudad: Jaén (España)

6-2004Comercio y Marketing.

FP3 / Grado Superior

Marketing

Centro: I.E.S. Las Fuentezuelas.

Ciudad: Jaén (España)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

Titulación como Agente de Seguros - Grupo C y D. Acreditación I.C.E.A. .

Economía y Finanzas

Centro de Estudios: I.C.E.A.

Formación Profesional en Palanca Operativa

Gestión de Empresas

Centro de Estudios: Cámara de Comercio

Información adicional: Fundación Tripartita.

Formación Profesional en Equipos de Alto Rendimiento

Gestión de Empresas

Centro de Estudios: Cámara de Comercio

Información adicional: Fundación Tripartita.

Formación Profesional en Experiencia del Cliente

Gestión de Empresas

Centro de Estudios: Cámara de Comercio

Información adicional: Fundación Tripartita.

Formación y Manejo de Informática en nivel avanzado

Informática y nuevas tecnologías

Centro de Estudios: Cámara de Comercio

Información adicional: Windows, Linux, Word creación de plantillas , Excel formulación, tablas dinámicas, etc , Access, PowerPoint presentación de productos , y Páginas Web.

IDIOMAS:

Idioma: Español Nivel: Nivel Profesional
Comentarios: Nativo.

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Intermedio
Comentarios:
Centro de Estudios: Trinity College
Título: B1 y B2

INFORMÁTICA:

Idioma: Español Nivel: Nivel Profesional
Comentarios: Nativo.

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Intermedio
Comentarios:
Centro de Estudios: Trinity College
Título: B1 y B2

OBJETIVOS PROFESIONALES:

Seguir desarrollando mi carrera profesional dentro del sector de Gran consumo, y como persona ambiciosa la cual me considero quiero llegar a lo más alto de la pirámide dentro de dicho sector, el de bebidas premium. Creo con total seguridad que mi perfil profesional es mucho más adecuado a éste sector, por imagen, marketing, cuidado en los detalles, y capacidad de negociación. Por ello deseo y pretendo poder alcanzar dicho objetivo y poder establecerme en dicho sector.

CUALIDADES:

Amable, Analítico/a, Comprometido/a, Inteligente, Intuitivo/a, Persistente, Persuasivo/a, Productivo/a, Responsable, Seguro/a, Sociable, Trabajador/a, Versátil, Visionario/a

INTERESES:

Cine/Películas, Discotecas/Clubes, Fútbol/Rugby, Literatura/Historia, Montañismo, Museos/Galerías de Arte, Música Dance/Electrónica, Música Pop/R&B, Tenis/Pádel

DISPONIBILIDAD:

Estoy dispuesto a viajar
, Estoy dispuesto a trabajar en el extranjero
, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Dirección web: <http://www.micvweb.com> \giulio

- ANÓNIMO

Curriculum generado con <http://www.micvweb.com>
