Escriba aquí su dirección,

Escriba aquí su dirección

Escriba aquí su dirección

Objetivo

Experiencia

1990-1994 El cuarto café Madrid

Director de ventas nacional

El volumen de ventas aumentó de 800 a 1600 millones de pesetas.

Las ventas por representante se duplicaron, de 800 a 1600 millones de pesetas.

Presenté propuestas de nuevos productos que incrementaron las ganancias en un 23%.

1985-1990 Juguetes Miranda Madrid

Director de ventas regional

Las ventas regionales aumentaron de 400 a 3500 millones de pesetas.

Coordiné la actividad de 25 representantes de ventas en la comunidad de Madrid

Implementé un curso de formación para nuevos empleados para acelerar la obtención de rentabilidad.

1980-1984 Bodegas Sol Jerez de la Frontera, Cádiz

Representante de ventas senior

Amplié el equipo de ventas de 10 a 20 representantes.

Tripliqué los beneficios de la división para todos los asociados de ventas.

Amplié las ventas para incluir cuentas de mercados generales.

1975-1980 Luminosa, S.A. Madrid

Agente de ventas

Amplié las ventas nacionales un 400%.

Recibí el premio al mayor volumen de ventas de la empresa cuatro años seguidos.

Perfeccioné mis conocimientos en un curso de formación en técnicas de venta.

Formación académica

1971-1975 Universidad Complutense Madrid

Licenciatura en ciencias empresariales.

Graduado con sobresaliente.

Aficiones

Atletismo, jardinería, carpintería e informática.