 ***CURRICULUM VITAE***

***DATOS PERSONALES:***

**Nombre y Apellidos:** César Ruíz D´Avellar.

**Fecha de Nacimiento:** 18 de Febrero de 1983.

**Edad:** 33 años.

**Lugar de Nacimiento:** Madrid.

**D.N.I.:** 4220753T

**Teléfono:** 911305331/653761999

**Dirección:** c/Valverde Nº24 2-4

**E-mail:** cesarruizdavellar@gmail.com

**Permiso de conducción:** B

***FORMACIÓN ACADÉMICA:***

**Título Bachillerato:** San Estanislao de Kotska.

**FP Grado Superior** Comercio y Marketing: Centro de estudios Xenium

***EXPERIENCIA PROFESIONAL:***

* **2015. Henter Inmobiliaria**
* Controlar y activar la actividad comercial de la oficina, gestionar la cartera actual de viviendas y aumentarla, cerrar operaciones de  venta y mantener al equipo comercial motivado para conseguir los objetivos marcados por la empresa.
* **2011-2014. Grupo Stock Uno**

Mis funciones en la empresa eran las siguientes:
-Redes de Venta: Stock Uno tiene un servicio de externalización. Mi labor, junto con RRHH, era gestionar la contratación del personal que se encargaría de las labores comerciales del cliente. También era de mi competencia dar la formación de producto y apoyo en la venta, así como llevar el cuadro de control de cada uno de ellos.
- Promociones: supervisión del trabajo de azafatas contratadas por Stock Uno para promocionar los productos  en grandes superficies y centros comerciales. Velaba por la consecución de objetivos transmitidos por el cliente.

* **2008/2011- Migueláñez**
* Gestor de punto de venta en período de adaptación estipulado por la empresa.
Tras el primer período, y conociendo en profundidad el producto y la relación con los diversos tipos de clientes, ocupé el puesto de Jefe de Ventas.
Mis funciones como Jefe de ventas fueron:
-Definir, planificar y dirigir la estrategia comercial.
-Identificar oportunidades de negocio, definir los medios para la consecución de la venta, política de precios y optimización del servicio.
-Velar por el cumplimiento de objetivos de facturación de cada unos de los GPV.
-Participo en las negociaciones con el Key para introducir gama de productos en grandes superficies con los jefes de compras.
-Posicionamiento de la marca en cada uno de los puntos de venta, perfecta visibilidad.
-Control de ratio de consumo y evitar las roturas de stock.
-Negociar lineales y caberas con proximidad a línea de caja.
* **2005/2007- Grupo Planeta**
* Comencé como Comercial en el canal de Grandes publicaciones (PEP) y mi puesto se desarrollaba visitando domicilios (canal residencial) para comercializar los productos del grupo sin cartera de clientes (puerta fría).
Tras un período de tiempo mis superiores consideraron oportuno darme el puesto de Monitor Formativo. En este último puesto mi trabajo consistía en dar formación de producto a las nuevas incorporaciones y, a su vez, acompañarles en sus primeros días dentro de la empresa.

***FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:***

- 2005- Curso de Ventas y negociación para comerciales.

-2006- Curso de Habilidades Comerciales.

-2008- Curso deCoaching comercial.

-2010- Curso de gestión comercial y dirección de equipos de ventas.

-2012- Curso de relación con el cliente.

-2013- Curso de Venta de Alto Rendimiento.

-2015- Curso de community manager.

-2015/16- Máster en administración y dirección de empresas/ Empresarial.

***INFORMÁTICA:***

**Ofimática:**

* Power Point.
* Word.
* Excell.
* Outlook.

**Internet** (dominio de redes sociales, marketing y posicionamiento…)

***IDIOMAS:***

- Conocimiento de Inglés. Nivel alto.

- Conocimiento de **Francés**. Nivel alto.

-Conocimiento de Italiano. Nivel elemental.

***OTROS DATOS:***

* Me considero una persona activa, comunicativa y sociable con voluntad de aprendizaje y superación tanto a nivel personal como profesional.
* Afición a la lectura y los deportes.
* Posibilidad de incorporación inmediata.
* Flexibilidad de horarios.
* Hasta hace un mes he estado en una academia para mejorar mis conocimientos en Italiano.
* Creo que podría aportar a la empresa, no solo mi experiencia en el sector sino también mi constancia, seriedad y empeño por conseguir objetivos dentro de un puesto. Si formara parte de su equipo llevaría a cabo los objetivos que me fijaran con total profesionalidad.