



Icaria.15173.Oleiros.Coruña

Fecha Nac.: 25 05 1968

Formación académica

- 1987-1994 Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales**
Universidad de Oviedo
- 1999-2000 Master en Dirección General de Empresas M.B.A. Internacional.**
Versión Executive
EUEM Escuela de Negocios
- 1994-1995 Curso Superior de Capacitación para Dirección Comercial y**
Gestión de Ventas
P&M Comercial Business School
- 2015 Venta Consultiva: Cross y Up Selling**
ADECCO
- 2009 Innovación para directivos**
Makeateam Indae
- 2008 Análisis Financiero Avanzado**
FP principado
- 2006 Curso de Logística y Compras**
CEPYME
- 1997 Marketing y Ventas**
CEPYME
- 1998 Como Orientar la Empresa al Cliente**
CEPYME
- 1996 Marketing Superior**
CEPYME
- 1996 Gestión de Ventas y Marketing**
CEPYME
- 1995 Marketing**
Southern New Hampshire University
- 1994 Gestión Comercial de Empresas**
Universidad de Oviedo
- 1992 Marketing y Publicidad**
Universidad de Oviedo

Experiencia profesional

2013-2019 Grupo Faustino

Cargo: Regional Sales Manager Noroeste

Función: Responsabilidad comercial para el Área Noroeste (Castilla- León, Galicia, Asturias y Cantabria), de las bodegas del Grupo (Faustino, Campillo, Marques de Vitoria, Valcarlos, Condesa de Leganza, Portia y Vitorianas).

Gestión integral de las principales cadenas de Gran Consumo regionales y nacionales de la zona así como de los 55 distribuidores de Horeca. Gestión directa de los Cash&Carry, mayoristas y principales grupos de hostelería y alimentación organizada de la zona.

Marcar los objetivos comerciales de los promotores; así como de su evaluación y control. Apoyarlos en la gestión comercial con los clientes finales.

Captación y desarrollo de nuevos distribuidores en ambos canales. Negociación de plantillas, promociones, ampliación de gama, etc. Tramitación de pedidos y promociones. Definir y administrar el Trade Marketing.

2011-2013 Grupo Farmacéutico ALTER

Cargo: Director Comercial de Bodegas Alavesas

Función: Responsable de los departamentos: Comercial (Alimentación y Horeca), e-commerce y exportación, de la dos bodegas del grupo: Solar de Samaniego y Durón

Liderar la captación y seguimiento directo de las grandes cuentas de Gran Consumo, Horeca y Exportación.

Introducción de las dos marcas en Gran Consumo. Creación íntegra de la red capilar de distribución en Horeca (30 distribuidores).Abrir las cuentas de exportación.

Marcar los objetivos comerciales para los 6 delegados: Galicia, Asturias, País Vasco, Madrid, Cataluña y Andalucía y de los tres operadores de telemarketing del departamento de e-commerce en el canal Cofradía, atendiendo más de 24.000 clientes; así como de su evaluación y control.

Definir el programa de incentivos para el equipo y asegurar el cumplimiento de los objetivos de ventas y márgenes de producto.

2008-2011 Acquis di San Benedetto

Cargo: Director Comercial Nacional y LATAM

Función: Dirección Comercial del equipo formado por: 2 Jefes de Zona y 6 KAM.

San Benedetto (Agua aromatizada, refrescos con gas y sin gas, Ice Tea). Aguas: Font Natura, Fuencisla y Fuente Primavera en **España**.

San Benedetto (Agua aromatizada, refrescos con gas y sin gas, Ice Tea), Santa Clara y San Pellegrino para Centroamérica (Con Sede en **República Dominicana**)

Captación, desarrollo y negociación con las principales cadenas de Gran Consumo y Horeca de España, Portugal y Caribe. Gestión de plantillas, promociones, ampliación de gama, etc.

2000-2007 Industrias CIMA

Cargo: Director Comercial

Función: Empresa de distribución a HORECA con 7.500 clientes y 84 empleados y 18 mill e de facturación. Cervezas, Aguas, Vinos, Bebidas Espirituosas, Zumos y Alimentación en general.

Negociación de plantillas con las principales cadenas de HORECA y Gran Consumo regionales.

Gestión comercial íntegra de Cervezas San Miguel para la zona (12 mill € de facturación).

Departamento comercial formado por: 1 Jefe de Ventas, 6 Jefes de equipo y 25 preventistas. Definir el programa de incentivos para el equipo y asegurar el cumplimiento de los objetivos de ventas y márgenes de producto. Coordinación de 27 subdistribuidores repartidos por la zona.

Gestión de importantes cantidades de Trade Marketing y compra de mercado.

1995-2000 Seguros GES

Cargo: Director de Zona

Función: Los tres primeros años ejerzo como Director de Agencias de Asturias: Desarrollo del equipo comercial, crecimiento de la cartera de 200.000 € a 1.000.000€.

Posteriormente me asignan la coordinación y supervisión de las sucursales de la compañía en Asturias, León, Zamora y Valladolid.

Dirección de un equipo formado por 4 directores de sucursal y 40 agentes profesionales.