



CURRICULUM VITAE

Datos personales

- *Fecha de nacimiento: 18 de Enero de 1968.*
- *Nacionalidad: Española*

Formación

- *´Técnico Especialista, en la rama Administrativa y Comercial.*

Otros Cursos

- *Seminario de técnicas comerciales avanzadas (Sales máster).*
- *M B A (Management business Administrative) (Sales master).*
- *De vendedor a Key Account Manager. (Krauthammer).*
- *Ser y estar (Create 21)*

Idiomas

- *Ingles nivel medio.*

Experiencia Profesional

- **MAKRO**

Desde enero del 2021 y hasta la fecha como gestor de desarrollo comercial Y la siguiente determinación de funciones:

- *Difusión y asesoramiento del portafolio de la empresa.*
- *· Introducción y presentación de nuevos productos.*
- *· Mantener y fidelizar la actual cartera de clientes.*
- *· Apertura e incremento de nuevas cuentas.*
- *· Soporte al cliente, aportando soluciones y alternativas de producto y servicio.*

- **Master Martini Ibérica S.A (Canal Pastelería, y Horeca)**

- *Desde febrero del 2013 y hasta el 4 de Octubre del 2020 desempeñando las funciones de Jefe de Área como responsable de la zona centro noroeste de España y Castilla la Mancha en las que desarrollo la gestión integral en distribuidores, clientes directos, clientes industriales y semi industriales, en los canales de alimentación, y horeca y con la siguiente determinación de funciones:*
- *Definir e implantar la estrategia comercial de la compañía en la zona asignada*
- *Gestión y negociación de cobros (Impagados)*
- *Prospección y negociación con distribuidores, grandes cuentas y clientes al detalle orientados tanto al canal de alimentación como al canal horeca.*
- *Supervisar y controlar los cumplimientos de los objetivos impuestos por la compañía tanto en distribuidores como en clientes finales.*
- *Detectar las necesidades del cliente de su evolución y satisfacción.*
- *Hacer seguimientos de las acciones efectuadas por la competencia para implantar la estrategia adecuada.*
- *Planificar la política comercial anual y gestionar el presupuesto promocional*
- *Realizar y supervisar las acciones promocionales con los clientes*
- *Responsabilidad de la cuenta de resultados de la zona asignada por la compañía.*

- *Remitir los informes periódicos sobre las actividades realizadas semanalmente.*
- *Planificación y pensamiento estratégico: Comprender el mercado actual y Diseñar estrategias para el futuro, con una visión comercialmente ambiciosa, global y a largo plazo, asegurando su ejecución.*
- *Agilidad para la resolución de problemas comerciales, tomar decisiones cuando resulte necesario y oportuno y aplicar soluciones creativas al entorno cambiante y aprovechar las oportunidades del mercado.*
- *Colaboración y coordinación de equipos sin relación jerárquica.*
- **Vandemoortele Ibérica S.A. (Canal Pastelería, Panadería y Horeca)**

Desde abril del 2004 hasta el 17 de Diciembre del 2012 como Delegado de Zona y realizando la gestión integral de cuentas (distribuidores, clientes directos y grandes cuentas) de la compañía, en los negocios del canal de Alimentación y Horeca en la zona centro de España. Con prácticamente la misma determinación de funciones que explico anteriormente.

- **T- 500 Puratos (Canal Pastelería y Panadería)**

Desde Febrero del año 2000 hasta noviembre del 2003 como Delegado de Ventas de masas congeladas y bollería siendo el máximo responsable en la comunidad de Madrid de las ventas y la consecución de objetivos de estas referencias. Con las siguientes determinación de funciones:

- *Aumentar, potenciar y mantener la cartera de clientes de la compañía*
- *Mantenerme permanentemente informado de todos los movimientos de mi competencia e informar a mis superiores por los canales adecuados.*
- *Acompañar a los vendedores de la compañía en sus rutas de ventas con el objeto de potenciar y aumentar las ventas de las mismas.*
- *Estar permanentemente en contacto con el product manager para indicar posibles anomalías de calidad de cualquier referencia que tenía bajo mi responsabilidad.*
- *Colaborar activamente con el jefe de almacén de la plataforma de frio para evitar en la medida de lo posible roturas de stocks.*
- *Introducción y seguimiento de nuevas referencias para la consecución de objetivos de venta que tengo asignados.*

- **PepsiCo España (Canal Horeca)**

Durante cinco años trabajé de forma activa en la compañía como gestor de desarrollo comercial, con las funciones de potenciar, mantener y aumentar la cartera de clientes de la empresa, entre los que se contaban desde importantes clientes al detal, así como en mi fase final dentro de la compañía grandes cuentas y cadenas como Kentucky Fried Chicken, Pizza Hut, Cines Warner etc.

- **Otros datos de interés:**

- *Carné de conducir B1.*
- *Iniciativa, proactividad para desarrollar negocio.*
- *Capacidad de trabajo y dedicación.*
- *Habituado a trabajar por objetivos.*
- *Persona sociable, de fácil trato.*
- *Facilidad para trabajar en equipo y coordinarse con otros departamentos*
- *Disponibilidad para viajar.*
- *Buena presencia.*