



EXPERIENCIA PROFESIONAL

○ **17 años y 9 meses trabajando en Diageo Iberia,**

Abril 2015 hasta Julio 2019. Field Sales Lead. Diageo Iberia.

- Coordinación del equipo de Field Sales Executive: gestionar, formar y dotar al equipo de las herramientas necesarias para un excelente desempeño y desarrollo de capacidades y performance dentro de la compañía.
- Responsable de la gestión y optimización de las rutas comerciales del canal de alimentación, asignadas a mi zona de responsabilidad comprendidas en, Valencia, Cataluña, Aragón, Navarra, País Vasco y Castilla y León.
- Asegurar la ejecución de los planes de acción comercial en el punto de venta.

Julio 2004 hasta Abril 2015. Field Sales Executive Off Trade. Diageo Iberia.

- Ejecutar los planes comerciales, asegurar la distribución, TPR, promociones y búsqueda de oportunidades en el punto de venta. Zona Cataluña.

Agosto 2002 hasta Julio 2004. Gestor Comercial de hostelería. Diageo Iberia.

- Cartera de clientes alto potencial, generar acuerdos, llevar seguimientos y realizar cobros. Zona AMB.

Octubre de 2001 hasta Agosto 2002. Gestor del Punto de Venta "alimentación". Diageo Iberia

- Diageo empieza con la figura de GPV, mi experiencia aporta al equipo, planificación de rutas, gestión en el punto de venta, informes a cumplimentar para reportes. Zona Cataluña.

○ **9 años y 10 meses trabajando para Pepsi Cola,**

Pepsi Cola, Gestor Alimentación, coordinar equipo de montaje y exhibiciones en alimentación a través de la empresa Merchanservis S.A. Periodo de Junio de 2000 hasta Octubre 2001.

Pepsi Cola. Comercial Hostelería. Empresa: Catalana de Bebidas Carbónicas S.A. Ruta de clientes en Horeca, hacer crecer la ruta y ampliar cartera de clientes. Periodo de Agosto de 1996 hasta Marzo 2000.

Pepsi Cola, Gestor del punto de venta "alimentación" a través de las empresas Merchanservis S.A. Periodo de Enero de 1992 hasta Agosto 1996.

Schweppes Gestor del punto de venta "alimentación" a través de la empresa Merchanservis S.A. Periodo de Noviembre de 1990 hasta Enero 1992.



FORMACIÓN

1. Liderazgo, Diageo Way Off World Class Selling. 2018. License to Coach. 2015, 2017
2. Ventas. Gestión de relaciones y habilidades de negociación. 2018. The Diageo Way of Selling. 2015, 2016, 2017. Estrategia, Licence to Sell. 2017. Ventas, otorgado por Development Systems. Ventas, otorgado por Pepsi Cola.
3. Responsable de otorgar dos cursos en Learning 4 Life, Visibilidad y Ventas. 2016 Workshop "Sales Drivers" 2016
4. Merchandising, otorgado por Diageo. 2013, otorgado por Development Systems. 2000, otorgado por Pepsi Cola. 1994, otorgado por Schweppes. 1990
5. Formación Profesional en Técnico Electrónica. Centro Formación Profesional Villar E.G.B. colegio Ausias March Barcelona



DATOS DE INTERÉS

- Sistemas. Trax, Intouch, Office365, Workday, Sales Forcé, Concur, Zoom, Windows, IOS y Android.
- Movilidad geográfica, España residiendo en Barcelona. Carnet de conducir, B y A
- Cinturón negro 2o Dan Taekwondo. "Árbitro Regional y Juez Cronometrador" WTF
- Cinturón negro 3o Dan Hapkido "Monitor Defensa Personal". In Hwan Heo