

ÓSCAR S.

DATOS PERSONALES



Nacido en Vitoria el 8 Abril de 1969
Casado y residente en Pamplona
Carnet de conducir B1 y vehículo propio

ESTUDIOS Y FORMACIÓN

<u>Marzo 2019</u>	Wset Level 2 Award in Wines and Spirits
<u>Junio 2009</u>	Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial. Máster impartido por la escuela de negocios ESIC de Pamplona.
<u>Junio 2002</u>	Master en Viticultura, Enología y Marketing del Vino: Título otorgado por el consejo de Ciencias Sociales (Unesco), en la Comunidad de La Rioja
<u>Sep 1997</u>	Escuela de práctica jurídica: Título otorgado por la U.N.E.D.
<u>Junio 1996</u>	Licenciado en Derecho. Título obtenido en la Universidad de Zaragoza
<u>1985-89</u>	EGB, BUP y COU realizado en el colegio Marianistas de Vitoria.

OTROS ESTUDIOS:

<u>2014</u>	Estilos de comunicación en la venta, feedback comercial, escucha activa en los procesos de venta, vision enfocada en el negocio. ADECCO.
<u>2009</u>	Coaching y counselling. ESIC
<u>2008</u>	Tiempo y equilibrio, Comunicar y convencer. ESIC
<u>2007</u>	Aplicación SIEBEL: Impartido por IBM
<u>2006</u>	Técnicas de negociación: Impartido por Skotwork en Madrid
<u>2003</u>	Gestión puntos de venta: Impartido por Julián Sánchez y Asociados
<u>2004</u>	Gestión global del cliente y planificación: Impartido por Julián Sánchez y Asociados
<u>2004</u>	Persuasión y cierre: Impartido por Julián Sánchez y Asociados
<u>2002</u>	Curso de metodología de ventas V.E.K.: Impartido por Casulá & Asociados, especialistas en ventas en el sector vinícola.
<u>2000-2001</u>	Curso de Gestión Empresarial: Proyecto Mentor. M.E.C.
<u>2000</u>	Formación I.F.E.S: Informática básica – Contratos nóminas y seguros sociales.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

En **GRUPO FAUSTINO**, grupo nacional dedicado a la elaboración y comercialización de vinos desde 1861. Es líder en la exportación de vinos de alta gama. En la actualidad posee 7 bodegas en diversas D.O. entre las que se encuentra Bodegas Valcarlos, con D.O.Navarra.

Actualidad:

Area Manager Grupo Faustino (2015-Actualidad)

En este puesto soy responsable directo de las actividades de **desarrollo de los canales de distribución**, de la **planificación comercial** y de la **coordinación de la actividad de venta** en los diferentes canales (horeca y alimentación).

Principales actividades:

- Implantación de los planes comerciales y consecución de objetivos de ventas de los diferentes canales.
- Planificación de las promociones mensuales.
- Gestión del presupuesto.
- Apoyo a la fuerza de ventas con visitas frecuentes a los clientes principales. Mantenimiento de relaciones interpersonales con los mismos.

Análisis de los resultados de las ventas y de las acciones para lograr los objetivos de facturación y de beneficio

Jefe Nacional de Ventas Corporativo Grupo Faustino (2013-2015)

En este puesto soy responsable directo de las actividades de **gestión de equipo de ventas**, de las actividades de **desarrollo de los canales de distribución**, de la **planificación comercial** y de la **coordinación de la actividad de venta** en los diferentes canales (horeca y alimentación).

Principales actividades:

- Implantación de los planes comerciales y consecución de objetivos de ventas de los diferentes canales.
- Planificación de las promociones mensuales.
- Gestión del presupuesto.
- Apoyo a la fuerza de ventas con visitas frecuentes a los clientes principales. Mantenimiento de relaciones interpersonales con los mismos.
- Análisis de los resultados de las ventas y de las acciones para lograr los objetivos de facturación y de beneficio.
- Gestión y dirección del equipo de ventas desde la selección de comerciales hasta su motivación, formación, acompañamiento, y evaluación del desempeño.

Director comercial nacional de bodegas Valcarlos (Los Arcos, Navarra).

En este puesto soy responsable directo de las actividades de gestión comercial de la bodega, desarrollo de canales de distribución y planificación de actividades.

Principales actividades:

- Implantación de los planes comerciales y consecución de objetivos de ventas en los diferentes canales.
- Gestión del presupuesto.
- Apoyo a la fuerza de ventas con visitas periódicas a los distribuidores. Mantenimiento de relaciones interpersonales con los mismos.
- Análisis de los resultados de las ventas y de las acciones para lograr los objetivos de facturación y de beneficio.
- Formación de la red de ventas mediante catas a comerciales y acompañamiento de los mismos.
- Gestión de más de 50 distribuidores de la Bodega a nivel nacional.
- Control directo de los equipos comerciales de las dos delegaciones propias del Grupo, con 5 comerciales cada una.
- Implementación y diseño de acciones de marketing, promocionales y publicitarias.

Principales logros:

- Consecución de los objetivos de ventas en el cierre del ejercicio 2009, alcanzando un incremento del 7% sobre el volumen de ventas, e incremento del 16, 40% en ventas y 10% en facturación en el año 2011. En el ejercicio 2102, incremento de un 10% en volumen y un 4% en facturación, y en 2013 cierra el mejor ejercicio nacional de la bodega hasta esa fecha, con un incremento de 28,20% en volumen y 21,26% en valor, pero en 2014 se supera el ejercicio aumentando un 39,47% en volumen y el 26,74% en valor.

En ALTADIS S.A, grupo multinacional del sector del tabaco y de la distribución, nacido de la fusión de la española Tabacalera y de la francesa SEITA en el año 1999. Las tres actividades estratégicas de la empresa son: cigarrillos, cigarros y logística.

Altadis emplea actualmente a más de 27.000 empleados y posee una facturación de alrededor de 4000 millones de euros.

Ene 2006 –Ene 2009 Jefe de ventas de las provincias de Navarra, Guipuzcoa y Rioja. (alrededor de 12 millones de euros de facturación)

En este puesto soy responsable directo de las actividades de **gestión de equipo de ventas**, de las actividades de **desarrollo de los canales de distribución**, de la **planificación comercial** y de la **coordinación de la actividad de venta** en los diferentes canales (hostelería, estancos).

Principales actividades:

- Implantación de los planes comerciales y consecución de objetivos de ventas de los diferentes canales.
- Planificación de las promociones mensuales.
- Gestión del presupuesto.
- Apoyo a la fuerza de ventas con visitas frecuentes a los clientes principales. Mantenimiento de relaciones interpersonales con los mismos.
- Análisis de los resultados de las ventas y de las acciones para lograr los objetivos de facturación y de beneficio.

- Gestión y dirección del equipo de ventas desde la selección de comerciales hasta su motivación, formación, acompañamiento, y evaluación del desempeño.

Principales logros:

- Consecución de los objetivos de ventas en el cierre de los dos últimos ejercicios, con una media del 102% sobre el objetivo marcado.
- Consolidación del equipo de ventas en la zona.

El equipo que dirijo está compuesto de 7 personas.

Experiencia previa en ALTADIS S.A.

Ag. '03 – Dic '05

Comercial

En este puesto mis principales actividades han sido:

- Gestión directa de la venta de productos en los diferentes canales.
- Análisis del mercado y de la competencia

Principales logros:

- Promoción interna en un periodo de dos años a un puesto de mayor responsabilidad.
- Incremento en la facturación de cuentas clave en un 40%.
- Consecución de los objetivos de ventas en más del 101% en todos los periodos.

Experiencia en otras empresas:

Nov '99 – Jul '03

Comercial en Bodegas Gurpegui Muga

Me he ocupado principalmente de:

- Venta de productos de la bodega a nivel nacional en los canales de hostelería.
- Acompañamiento a distribuidores de la zona.

Nov '98 – Nov '99

Calrioja S.L.

Responsable de la realización de diversas actividades a nivel de producción.

Jun '96-Jul '03

Colaborador en el despacho profesional del abogado Eduardo Áznar González, en Calahorra (La Rioja)

IDIOMAS

Castellano: lengua madre.

Inglés: escrito y hablado. Nivel medio

CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

- A nivel de usuario-Windows (Word, Excel, Access, PowerPoint, Explorer)
- Conocimiento óptimo del programa SIEBEL y de algunos otros sistemas de control de la gestión (Oracle)

OTROS DATOS DE INTERÉS

Iniciación y puesta en marcha del “Centro de Estudios y Formación de la Asamblea Provincial de Álava, coordinando a once profesores y organizando un total de 20 cursos. (1987/1988)